

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE DERECHO
Departamento de Economía Aplicada IV



**LAS FUERZAS DEL DESARROLLO ECONÓMICO:
UN ENFOQUE INSTITUCIONAL SOBRE LA
PROSPERIDAD DE LAS NACIONES CON
ESPECIAL REFERENCIA A ÁFRICA.**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR
PRESENTADA POR

Vicente José Montes Gan

Bajo la dirección del doctor

Amadeo Petibò Juan

Madrid, 2010

ISBN: 978-84-693-9495-3

© Vicente José Montes Gan, 2010

Programa de Doctorado de Economía e Instituciones
Departamento de Economía Aplicada IV
Facultad de Derecho
Universidad Complutense de Madrid

TESIS DOCTORAL

Las fuerzas del desarrollo económico.

**Un enfoque institucional sobre la prosperidad de las
naciones con especial referencia a África Subsahariana.**

VICENTE J. MONTES GAN



Director: **AMADEO PETITBÒ JUAN**, Catedrático de Economía Aplicada.

"El comercio y las manufacturas pocas veces pueden florecer durante mucho tiempo en un estado en el que no se disfrute de una ordenada administración de justicia, donde el pueblo no se sienta seguro en la posesión de sus propiedades, en el que el cumplimiento de los contratos no sea amparado por la ley y en el que su autoridad no se ocupe de forma permanente de obligar a que paguen sus deudas aquellas personas que se hayan en condiciones de hacerlo"

Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones
Adam Smith

"Las razones de las tasas diferenciales de crecimiento entre los nacientes Estados de Europa durante el Siglo XVIII se hallan en la naturaleza de los derechos de propiedad..., en el caso de los...países que obtuvieron buenos resultados, la estructura establecida de derechos suministró incentivos necesarios para una utilización más eficiente de los factores de producción y dirigió los recursos hacia las actividades de invención e innovación. En el caso de los países con peores resultados..., el volumen absoluto de imposición fiscal y las formas específicas por las que se obtuvieron los ingresos fiscales crearon incentivos privados para hacer exactamente lo contrario"

Economic performance through time
Douglass North

"La prosperidad tiene lugar cuando todos los participantes en el juego del desarrollo tienen los incentivos adecuados. Acontece cuando los incentivos de los gobiernos inducen la adaptación tecnológica, la inversión... en máquinas y escolaridad de calidad,..., cuando los donantes extranjeros tienen incentivos para otorgar su ayuda a los países con buenas políticas económicas,... cuando los pobres tienen oportunidades e incentivos... que premien y no penalicen ganar dinero..., cuando en lugar de que la política esté polarizada entre grupos de interés antagónicos, existe el consenso compartido por todos de invertir en el futuro "

En busca del crecimiento
William Easterly

ÍNDICE

1.	Introducción	9
2.	Progreso económico y marco institucional	14
2.1	Principales aportaciones teóricas y empíricas al estudio del desarrollo económico	17
2.1.1	El fenómeno del crecimiento en la teoría económica.....	17
2.1.2	La Teoría económica del desarrollo.....	27
2.2	El papel de las instituciones en la economía del desarrollo	36
1.	Análisis empírico sobre los estadios de desarrollo en el mundo. Determinación del marco institucional más idóneo para alcanzar la prosperidad	53
3.1	El marco institucional óptimo para la prosperidad económica: arte de gobierno y ejercicio de las libertades económicas, políticas y civiles	55
3.2	El efecto de la fortaleza institucional sobre el crecimiento de la renta per cápita y el Índice de desarrollo humano en el período 1980-2006.....	65
3.3	Los estadios de desarrollo en el mundo en el albor del Siglo XXI	76
3.3.1	Características institucionales y posicionamiento para el desarrollo de las distintas economías del mundo: clusters de economías avanzadas, intermedias y atrasadas en 2006	76
3.3.2	El factor democrático en los <i>subclusters</i> de economías intermedias	84
3.3.3	Evolución de los <i>clusters</i> de economías avanzadas, intermedias y atrasadas en el período 1996-2006 e identificación de las economías de éxito en dicho período	87
3.4	Aciertos de gobierno. Determinación del marco institucional óptimo para el desarrollo mediante la aplicación de la metodología econométrica de regresión logista (<i>LOGIT</i>)	97

4.	Aciertos de mercado. La capacidad emprendedora de las economías y el papel central de la actividad empresarial en el desarrollo	106
4.1	Emprendedores, mercado y desarrollo.....	106
4.2	Buenas prácticas en materia de fomento de la creación y consolidación empresarial	117
4.2.1	El ambiente para los negocios en el mundo. Relación entre la capacidad emprendedora de las economías y su pertenencia a un estadio de desarrollo.....	119
4.2.2	Determinación de las claves para el éxito en los negocios en el mundo mediante el análisis econométrico ANOVA y <i>Discriminante</i>	126
5.	Instituciones y desarrollo económico en África al sur del Sáhara. ¿Están las economías de África Subsahariana desvinculadas de la globalización?	137
5.1	Tres décadas en la evolución de las economías subsaharianas.....	139
5.2	La <i>dummy</i> africana o el debate sobre el subdesarrollo en África Subsahariana.....	148
5.3	Análisis empírico sobre el papel del marco institucional en el desarrollo de los Estados de África Subsahariana	154
5.4	Un desarrollo basado en la creación empresarial en África Subsahariana.....	163
6.	Conclusiones.....	173
7.	Bibliografía	178

RECUADROS

Recuadro I.	Los conceptos de crecimiento y desarrollo	15
Recuadro II.	Indicadores que integran la base de datos utilizada	68
Recuadro III.	Estadios de desarrollo resultado de la aplicación de la metodología econométrica de <i>clusters</i> . Países integrantes de los clusters de economías atrasadas, intermedias, avanzadas. 2006	78
Recuadro IV.	Especificaciones alternativas del Análisis de Regresión <i>LOGIT</i>	99
Recuadro V.	Especificaciones del Análisis de Varianza ANOVA. Similitud y diferencias entre los <i>clusters</i> según los indicadores de HN.....	123
Recuadro VI.	Identificación de las diferencias estadísticamente significativas en los indicadores de HN entre los países de "éxito" y "no éxito"	129
Recuadro VII.	Especificaciones del Análisis Discriminante. "Éxito" y "no éxito"	133
Recuadro VIII.	<i>Ranking</i> de posiciones según el nivel de avance en la eliminación de las barreras al desarrollo de un negocio claves para garantizar el éxito. 2006.....	136
Recuadro IX.	<i>Clusters</i> de países adelantados y atrasados en África Subsahariana de acuerdo con su comportamiento en términos de IDH, ILE, ID e IG. 2006	160

CUADROS

Cuadro I.	Evolución del desempeño económico en el mundo. 1980-2006	67
Cuadro II.	Coeficientes de correlación del PIB per cápita en PPC y del IDH con ID, IG, ILE y sus componentes. 2006	71
Cuadro III.	Coeficientes de correlación cruzada del PIB per cápita en PPC y del IDH con ID, IG, ILE y sus componentes. 2006.....	74
Cuadro IV.	Marco institucional. Resultados de las estimaciones <i>LOGIT</i> alternativas planteadas.....	103
Cuadro V.	Coeficientes de correlación del PIB per cápita en PPC y el IDH con los indicadores de HN. 2008-2009.....	119
Cuadro VI.	Capacidad emprendedora. Análisis de similitudes y diferencias entre los <i>clusters</i> de acuerdo con los indicadores de HN. 2009.....	122
Cuadro VII.	Capacidad emprendedora. Identificación de las diferencias estadísticamente significativas entre los países de "éxito" y "no éxito" en los indicadores de HN. 2004-2009	127
Cuadro VIII.	Capacidad emprendedora. Análisis Discriminante entre los grupos de países de "éxito" y de "no éxito". 2004-2009.....	135
Cuadro IX.	Coeficientes de correlación entre IDH, ILE, ID e IG en el mundo, en los países del Estadio de desarrollo III -países atrasados- y en África Subsahariana. 2006.....	157

Cuadro X.	África Subsahariana. Elementos de entorno que favorecen la actividad empresarial de acuerdo con la comparación entre los <i>clusters</i> de países adelantados y los atrasados. 2006	164
Cuadro XI.	África Subsahariana. <i>Ranking</i> de países de con un entorno menos favorable a la actividad emprendedora y al desarrollo empresarial. 2006	166

GRÁFICOS

Gráfico I.	Evolución del PIB per cápita en PPC en el mundo. 1980-2006	67
Gráfico II.	Aceleración del crecimiento del PIB per cápita en PPC en el mundo. 1980-2006	67
Gráfico III.	Evolución del IDH en el mundo. 1980-2006	67
Gráfico IV.	Estadios de desarrollo en el mundo. Descripción de los <i>clusters</i> de países avanzados, intermedios y atrasados de acuerdo con IDH, ILE, ID, IG y sus componentes. 2006	80
Gráfico V.	Distribución de los países en sus estadios de desarrollo en términos de IDH, ILE, IG e ID. 2006	83
Gráfico VI.	<i>Subclusters</i> de economías intermedias de acuerdo con IDH, ILE, IG e ID. 2006	86
Gráfico VII.	Evolución de las variables institucionales y del desarrollo humano en los <i>clusters</i> y las principales economías del mundo. 1996-2006	90
Gráfico VIII.	Evolución de los <i>clusters</i> de economías atrasadas, intermedias y avanzadas en términos de desarrollo humano, libertad económica, democracia y gobernanza. 1996-2006	91
Gráfico IX.	Evolución de los <i>subclusters</i> de economías intermedias en términos de desarrollo, libertades y gobernanza. 1996-2006	92
Gráfico X.	Evolución del marco institucional en los Estados Unidos. 1970-2006	94
Gráfico XI.	Estadios de desarrollo en el mundo. Descripción de los <i>clusters</i> de países atrasados, intermedios y avanzados de acuerdo con las categorías de HN. 2009	121
Gráfico XII.	Evolución de las variables institucionales y el desarrollo humano en África Subsahariana y las principales economías emergentes. 1996 - 2006	141
Gráfico XIII.	Evolución de la renta per cápita en África Subsahariana. 1980-2006	142
Gráfico XIV.	Evolución del desarrollo humano en África Subsahariana. 1985-2006 ..	146
Gráfico XV.	Evolución de IDH e ILE en Zimbabwe. 1975-2006	152
Gráfico XVI.	Desarrollo humano y libertad económica en los principales países de África Subsahariana. 2006	156
Gráfico XVII.	África Subsahariana. Descripción de los <i>clusters</i> de economías adelantadas y atrasadas de acuerdo con IDH, ILE, IG e ID. 2006	160
Gráfico XVIII.	África Subsahariana. Evolución de las economías adelantadas y atrasadas de en términos de IDH, ILE, IG e ID. 1996-2006	162

ANEXO

Cuadro A1 a.	PIB per cápita en PPC (dólares EEUU corrientes)	195
Cuadro A1 b.	PIB per cápita en PPC (dólares EEUU constantes de 2005)	198
Cuadro A2.	Índice de desarrollo humano	201
Cuadro A3.	Índice de libertad económica	204
Cuadro A4.	Indicadores de gobernanza	207
Cuadro A5.	Índice de democracia	210
Cuadro A6.	Descripción de las variables incluidas en la base HN	213
Cuadro A7 a.	Indicadores de haciendo negocios	214
Cuadro A7 b.	<i>Ranking</i> de posiciones de haciendo negocios en 2008	215
Cuadro A7 c.	<i>Ranking</i> de posiciones de haciendo negocios en 2009	218

1. INTRODUCCIÓN.

La determinación de las fuentes de la prosperidad y la riqueza de las naciones ha sido, y continúa siendo en la actualidad, una de las cuestiones más analizadas y debatidas por los economistas. Las aportaciones de las distintas escuelas de pensamiento a lo largo de la historia han permitido mejorar la comprensión de las dinámicas de crecimiento y de desarrollo de las economías.

A pesar de las tempranas contribuciones a este debate de los economistas clásicos, la Economía del Desarrollo no surgió con fuerza como subdisciplina de la Ciencia Económica hasta el final de la primera mitad del Siglo XX. La controversia sobre el crecimiento, materializada en la rivalidad entre los enfoques *smithsoniano* y *ricardiano*, junto a la discusión mantenida en torno al concepto del subdesarrollo, favorecieron la realización de valiosas aportaciones teóricas, apoyadas en la correspondiente evidencia empírica, que han contribuido a mejorar la comprensión de las razones que subyacen al fenómeno de la prosperidad.

En este debate académico se ha destacado la importancia para el crecimiento de la acumulación de capital físico y humano, aunque estas variables explican sólo una parte de las diferencias observadas entre los niveles y las tasas de variación de la renta per cápita de los distintos países.

La productividad total de los factores de producción también ha constituido una referencia central en los estudios sobre crecimiento económico; en particular, sus elementos determinantes, como las actividades de creación y acumulación de conocimiento, el progreso técnico o las instituciones incentivadoras de la creatividad o el aprendizaje.

La creciente interdependencia entre los diferentes países y la consiguiente relevancia de los flujos de comercio e inversión, la internacionalización del conocimiento y la integración económica, así como el crecimiento endógeno de la población o los aspectos geográficos del desarrollo, han sido considerados también factores relevantes para explicar el crecimiento de las economías.

Más recientemente, desde los primeros años ochenta del siglo pasado, economistas e historiadores de la economía han aplicado el análisis institucional al estudio del fenómeno del crecimiento económico y han demostrado que las instituciones, tanto económicas como políticas, afectan considerablemente a los incentivos para crear empresas, innovar e incorporar nuevas tecnologías y procesos de producción, determinando la mejora de la productividad total de los factores de producción y contribuyendo a la reducción de las diferencias de renta per cápita entre los distintos países.

Esta tesis doctoral, que adopta el enfoque institucional, tiene como objetivo principal contrastar la siguiente hipótesis: la actividad del emprendedor es la verdadera fuerza del desarrollo económico; la prosperidad tiene lugar cuando los agentes económicos tienen los incentivos adecuados que favorecen la utilización eficiente de los factores de producción y la asignación de los recursos a actividades creativas e innovadoras; el marco institucional determina estos incentivos, que deben premiar y no penalizar la actividad emprendedora individual de forma que las oportunidades de negocio puedan ser capitalizadas en aras del interés general.

Sin la creatividad, iniciativa y carácter innovador del emprendedor, el crecimiento y el progreso de las economías a largo plazo resulta imposible cualquiera que sea su dotación de factores de producción. No obstante, las instituciones determinan la estructura de incentivos óptima para el desarrollo emprendedor al afectar a las percepciones empresariales que condicionan la acumulación de conocimientos y fomentan las actividades de investigación y desarrollo (en adelante, I+D), las actitudes

de modernización de la estructura productiva y distributiva y la acumulación de capital físico y humano.

El resurgimiento del interés por el estudio de las instituciones y de su relación con la actividad emprendedora, ha dado como resultado la aparición de nuevas aportaciones teóricas y empíricas, nuevas bases de datos y nuevas ideas.

Las desigualdades entre los países en términos de productividad total de los factores pueden explicar una parte significativa de las diferencias de renta per cápita y de su crecimiento. Existe un consenso acerca de la importancia de la actividad emprendedora, la acumulación de capital físico y humano o el desarrollo tecnológico para explicar dichas diferencias de productividad. Sin embargo, incluso tomando en consideración estos factores, sigue existiendo un comportamiento desigual de las distintas economías que no puede ser explicado por ellos. La creación y consolidación de sólidas instituciones facilitadoras de la actividad empresarial, o cuando menos neutras, puede explicar en gran medida dichas diferencias de desempeño económico.

En las últimas décadas, la economía mundial ha registrado profundas transformaciones que han provocado una expansión global sin precedentes de los intercambios y del conocimiento favoreciendo el desarrollo de uno de los mayores periodos de prosperidad de la historia. El intenso proceso de integración financiera y comercial registrado, el progreso tecnológico y la liberalización multilateral, han creado oportunidades para que los países en desarrollo incrementen su tasa de crecimiento económico, ampliando sus clases medias y liberando a millones de sus ciudadanos de la pobreza.

Este éxito económico y social se vio favorecido por la consolidación de un marco institucional en el que la gobernanza y la libertad constituyeron pilares fundamentales para promover el óptimo desempeño de las economías. En un entorno

crecientemente globalizado en el que el cambio continuo, que exige dosis crecientes de flexibilidad, ha pasado a ser el protagonista cotidiano en el escenario de actuación de los agentes económicos, el progreso experimentado por los países que se han orientado hacia el buen gobierno y la libertad económica ha resultado claro en defensa de las ventajas de la consolidación de los derechos de propiedad y la ampliación de la libertad para emprender mediante la eliminación de obstáculos a la iniciativa de los ciudadanos y de las empresas.

La recesión mundial actual no debería hacer olvidar este periodo de éxito y, menos aun, enturbiar el análisis de las razones que llevaron al mundo a alcanzar semejantes cotas de prosperidad.

El propósito principal de esta tesis doctoral es aportar evidencia empírica sobre los factores institucionales más relevantes que han favorecido la creación empresarial y el éxito económico en el mundo.

Tras un apartado introductorio en el que se describirán las principales aproximaciones teóricas al estudio de los fenómenos del crecimiento y el desarrollo desde la perspectiva institucional, se desarrollará un análisis empírico -en tres fases- que permitirá establecer relaciones causales entre las variables institucionales más relevantes para el crecimiento y el desarrollo económicos. Mediante la utilización de una metodología econométrica específica, se detectarán los canales a través de los cuales se materializa la interacción del marco institucional, la actividad emprendedora y el progreso y se determinarán aquellas instituciones que deben constituir una prioridad en la agenda de desarrollo.

En la primera fase del análisis empírico, a partir de los resultados de la aplicación de la metodología de *clusters* y de la modelización econométrica *LOGIT*, se destacará la importancia de las instituciones -en particular, la libertad económica, la gobernanza y la democracia- como elementos determinantes de la prosperidad de las distintas

economías. El análisis de la estructura institucional de 135 estados permitirá delimitar los estadios de desarrollo que prevalecen en la actualidad en el mundo y determinar los factores institucionales que han favorecido el avance entre dichos estadios de desarrollo de las economías más dinámicas en el periodo 1996-2006.

En la segunda fase, se analizará el papel determinante para el desarrollo económico de la eliminación de obstáculos a la creación y consolidación empresarial. Mediante un análisis empírico basado en la aplicación de la metodología de *clusters* y de las modelizaciones econométricas ANOVA y *Discriminante*, se identificarán las variables relacionadas con el desarrollo de actividades empresariales que registran comportamientos evolutivos diferenciales en aquellos países que muestran un mayor dinamismo en el periodo 1996-2006 y que, por tanto, deben constituir el centro de atención prioritario para favorecer la actividad emprendedora y mejorar así el desempeño económico de los distintos países.

Finalmente, a partir de un amplio conjunto de indicadores institucionales de desarrollo, libertades, gobernanza y capacidad emprendedora, se analizará el comportamiento específico de las economías de África subsahariana, con el objetivo de contrastar la hipótesis conocida como "dummy africana" y de elaborar un *ranking* de los países de la región en términos de su nivel y predisposición para el desarrollo.

2. PROGRESO ECONÓMICO Y MARCO INSTITUCIONAL.

El progreso de las economías ha centrado la atención de pensadores, políticos e investigadores desde mucho antes del nacimiento de la Economía como ciencia. De hecho, la preocupación por los fenómenos económicos ha sido una constante desde los albores de la civilización grecorromana¹.

Sin embargo, fueron economistas clásicos como Adam Smith, David Ricardo o Thomas Malthus los que introdujeron conceptos y metodologías esenciales que sentaron las bases de una controversia sobre los fundamentos del crecimiento y el desarrollo económicos que ha llegado hasta nuestros días.

De hecho, la obra de Adam Smith titulada *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de la Naciones*, publicada en el año 1776, se considera el primer tratado sobre el crecimiento y el desarrollo económicos.

Posteriormente, la escuela neoclásica y el análisis marginalista, representado por economistas como Stanley Jevons o Alfred Marshall, entre muchos otros², conformaría un cuerpo de doctrina básico capaz de explicar el funcionamiento de las economías y las razones que subyacen a la prosperidad económica.

Sin embargo, no fue hasta principios del siglo XX cuando algunos economistas como Frank Ramsey, Allwyn Young, Frank Knight o Joseph Schumpeter, profundizaron específicamente en el análisis de los determinantes del crecimiento económico y del

¹ No sólo los filósofos prestaron atención al fenómeno del progreso, sino también escritores como Horacio o Esquilo, entre otros. Siglos después, otras escuelas de pensamiento realizaron interesantes aportaciones al estudio de estas cuestiones, entre las que cabe destacar la escuela de pensadores escolásticos españoles de los siglos XVI y XVII –con figuras como Soto, Saraiva de la Calle, Azpilicueta, Mercado, Molina, entre otros– cuyas ideas impregnaron el ámbito universitario escocés del siglo XVIII inmediatamente anterior a la obra de Adam Smith.

² La Teoría de la Utilidad Marginal, fundamento esencial del análisis económico moderno, fue enunciada además, fuera de Inglaterra, por el suizo León Walras en Francia, por Carl Menger en Austria y por Hermann H. Gossen en Alemania.

progreso tecnológico. El concepto de desarrollo reemplazó entonces al de progreso material reivindicado por la tradición teórica hasta entonces (Sala-i-Martin, 2000).

RECUADRO I LOS CONCEPTOS DE CRECIMIENTO Y DESARROLLO

La Real Academia Española define el desarrollo como la "*evolución progresiva de una economía hacia mejores niveles de vida*" y el crecimiento como la "*acción y efecto de crecer*".

CRECIMIENTO

El crecimiento económico es el aumento del valor de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un período de tiempo determinado.

Este concepto ha sido utilizado como aproximación a la mejora de las condiciones socio-económicas de los distintos países, dada la relación existente entre la abundancia relativa de bienes económicos materiales y el bienestar social. Por ello, se trata de una de las metas de toda sociedad moderna y se considera un indicador de éxito de las políticas económicas.

El crecimiento económico puede también definirse como el resultado agregado de la actividad empresarial desarrollada a nivel microeconómico que se materializa en un desplazamiento hacia fuera de la curva de posibilidades de producción de una economía.

La investigación académica se ha centrado mayoritariamente en esta acepción del crecimiento, aproximada a través del estudio de la evolución del nivel y la tasa de variación de la renta real per cápita en unidades monetarias internacionalmente comparables³.

DESARROLLO

En cuanto a la definición de desarrollo, un repaso de la literatura académica denota la inexistencia de consenso en torno a la delimitación exacta de este concepto, razón por la que se utilizan muy diversas acepciones. El desarrollo es social, sostenible, económico, global o humano, entre otros muchos apelativos más o menos afortunados, en función de la consideración en su definición de aspectos económicos, políticos, sociológicos, geográficos, etc.

La elaboración y publicación del Índice de Desarrollo Humano (en adelante, IDH) por parte del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (en adelante, PNUD) ha impulsado la investigación en este campo al proporcionar un sólido instrumento para el análisis del progreso económico y social.

El concepto de desarrollo humano sintetiza el enfoque de las capacidades humanas, enunciado por Amartya Sen, de raíz aristotélica y *smithsoniana*.

Sen (1985, 1999) identifica el concepto de desarrollo con el disfrute de una vida humana, buena y digna, en libertad, una vida que debe incluir las *funciones* que las personas pueden llegar a desempeñar o a ser y sus *capacidades*⁴.

De esta manera, Sen contribuye a conformar el concepto de desarrollo humano que el PNUD define como la libertad y la formación de las capacidades humanas, es decir, la ampliación de la gama de cosas que las personas pueden hacer y de aquello que pueden ser.

El IDH incluye entre sus componentes el crecimiento del producto per cápita, pero integra además otros indicadores del nivel de vida, ofreciendo una medida más amplia de lo que entendemos por desarrollo económico (Recuadro II). Si bien la información que resume el IDH es en su mayoría de carácter económico, ésta presenta un sesgo social. Por ejemplo, integra datos obtenidos a partir de las partidas presupuestarias destinadas por cada país analizado a las principales políticas sociales. Por otra parte, en cuanto a los aspectos jurídicos o regulatorios, el IDH analiza estas cuestiones mediante indicadores que recogen si un país concreto ha firmado o no determinadas Convenciones o Declaraciones de Derechos.

En los últimos años se ha generalizado un nuevo concepto de desarrollo, el denominado "desarrollo humano sostenible", debido a la creciente preocupación por el agotamiento de la dotación de recursos naturales y la contaminación ambiental.

³ Paridad del Poder de Compra (PPC).

⁴ En línea con los conceptos aristotélicos de potencia y acto o con el enfoque de Adam Smith en su *Teoría de los sentimientos morales*.

Joseph Schumpeter (1934) fue el primer economista en diferenciar entre los conceptos de crecimiento y desarrollo económicos, es decir, entre el mero crecimiento de la economía, reflejado por la evolución de la población y de la riqueza, y el desarrollo económico, que incluye, además, los cambios cualitativos registrados en la organización y las técnicas de producción así como en la estructura empresarial.

A pesar de las aclaraciones conceptuales introducidas desde entonces, los conceptos de crecimiento y de desarrollo se han confundido a menudo en el debate económico, y ello a pesar de que los analistas de estas cuestiones han otorgado tradicionalmente un significado más económico al concepto de crecimiento y más sociopolítico al concepto de desarrollo (Recuadro I).

En los siguientes apartados de esta tesis doctoral y, en particular, en el análisis empírico realizado, se hará mención al concepto de crecimiento económico para referirse al aumento del PIB per cápita, al de desarrollo humano en lo que respecta al comportamiento del IDH y al concepto genérico de desarrollo en referencia al crecimiento del producto per cápita junto a otras dimensiones del nivel de vida.

2.1 PRINCIPALES APORTACIONES TEÓRICAS Y EMPÍRICAS AL ESTUDIO DEL DESARROLLO ECONÓMICO.

2.1.1 El fenómeno del crecimiento en la teoría económica.

¿Cuáles son las fuerzas que impulsan el progreso económico?. Las respuestas de los economistas a esta pregunta pueden ser agrupadas, bien en torno al enfoque inspirado por las ideas de Adam Smith (1776), o bien al que toma en consideración las aportaciones de David Ricardo (1821).

Esta controversia teórica entre los enfoques *smithsoniano* y *ricardiano* es sin duda una simplificación en el sentido en que ambos autores demostraron un profundo conocimiento de los procesos de crecimiento. Sin embargo, se trata de una caracterización útil que tiene como objetivo destacar, a partir del contraste de ambos enfoques, la importancia para el crecimiento y el desarrollo económicos de la actividad emprendedora y de la estructura de incentivos que ofrece un sólido marco institucional, aspectos que centran esta investigación doctoral.

Los motores del progreso

Para Adam Smith, la preocupación principal es entender el proceso de creación de la riqueza de las naciones, fenómeno que relaciona con la división del trabajo. Smith comienza su tratado señalando que la división del trabajo se ve limitada por la amplitud del mercado, de forma que si los mercados crecen, la actividad emprendedora se traduce en innovación, que a su vez se materializa en una creciente división del trabajo y un progresivo aumento de la productividad.

Por el contrario, David Ricardo entendió la producción como una función de los insumos: tierra, trabajo y capital. En su enfoque, la inversión podía aumentar la dotación de capital pero, debido a la productividad marginal decreciente de este factor y a la existencia de factores fijos como la tierra, el aumento de la población condicionaba el crecimiento económico, manteniendo a la mayoría de la población en un nivel de renta de subsistencia.

Los economistas han seguido el enfoque *ricardiano* más que el *smithsoniano* en el desarrollo de la teoría del crecimiento económico. En ello debió influir la naturaleza estática comparativa de la modelización económica, que hacía más asumible la función de producción *ricardiana* para modelizar el crecimiento económico que un concepto de innovación *smithsoniano* que trasciende a una creciente división del trabajo, mucho más difícil de modelizar⁵.

Crecimiento smithsoniano

Randall G. Holcombe (1998) sintetiza las ideas de Smith (1776), Schumpeter (1934), Young (1928), Kaldor (1972) y Kirzner (1973), entre otros, sobre lo que se ha venido en denominar crecimiento *smithsoniano*. Este enfoque sobre el crecimiento se centra menos en las cantidades de los insumos de producción y más en los procesos que son utilizados para combinarlos en el producto agregado. En la visión *smithsoniana* la innovación que favorece la división del trabajo es la llave del crecimiento económico. La esencia de dicha innovación es la acción emprendedora en respuesta a la percepción de beneficio.

Kirzner (1973) realiza una interesante interpretación del concepto de crecimiento económico *smithsoniano* al describir la creación empresarial como el proceso de obrar de acuerdo con una oportunidad de negocio previamente desconocida. Las percepciones empresariales son oportunidades de beneficio, previamente desconocidas. Los empresarios actúan de acuerdo con las mismas y la economía deviene más productiva porque es capaz de producir más satisfacción de consumo a un menor coste. Para Kirzner, la conexión entre la actividad empresarial y el crecimiento económico se da a través de estas oportunidades de beneficio previamente desconocidas, que tienen que venir de algún lugar, siendo la fuente más común de oportunidades de beneficio las percepciones de otros empresarios. Las ideas empresariales surgen cuando un empresario ve que las ideas desarrolladas por

⁵ De hecho, Smith nunca explicó el proceso por el que dicha innovación ocurre (Holcombe, 1998).

anteriores empresarios pueden ser combinadas para producir un nuevo proceso de producción (Holcombe, 1998).

Chandler (1977) adopta una posición diferente. En sus trabajos describe la aparición de "la mano visible" de los gestores empresariales y describe cómo ésta reemplazó, desde su punto de vista, a la que Adam Smith había llamado "mano invisible" del mercado, que regulaba las relaciones económicas en base a los deseos individuales y a la competencia para obtener mejores condiciones de vida. Chandler enfatiza la interdependencia entre ciencia, empresa y tecnología y centra su atención en el desarrollo de la empresa moderna y el papel específico de los empresarios. La prosperidad se apoya en la función gerencial de las empresas, es decir, en su capacidad organizativa, que debe ser desempeñada por individuos altamente cualificados⁶.

Las oportunidades empresariales tienden a aparecer en un lugar y un momento específicos. De acuerdo con Hayek (1945) una economía descentralizada que permite a sus ciudadanos obrar en línea con sus percepciones empresariales y que les remunera por hacerlo, crea un entorno en el que otras percepciones empresariales serán puestas en marcha. En este contexto la actividad emprendedora es la base del crecimiento económico. Las percepciones empresariales fundamentan percepciones empresariales adicionales que conducen y relanzan el proceso de crecimiento.

Crecimiento ricardiano

El método más sencillo para representar lo que entendemos como crecimiento *ricardiano*, es utilizar la formulación del modelo de crecimiento de Robert Solow (1956) y Trevor Swan (1956), que define el producto como una función de capital, trabajo y tecnología⁷. En la formulación adjunta, el producto en el año t , se denota como Y_t , la

⁶ Alfred Chandler describe la forma de coordinar la actividad económica -alternativa al sistema de precios- que de forma consciente se realiza en el interior de las empresas por medio de la autoridad de los gerentes empresariales (Arroyo, 1999).

⁷ Barro y Sala i Martín (2003), realizan una excelente descripción de los distintos desarrollos del modelo de Solow así como de las implicaciones obtenidas de los mismos.

dotación factorial de capital y trabajo, como K_t y L_t , respectivamente, y la tecnología, como A_t , factor que se introduce en la función de producción ya que, a lo largo del tiempo la tecnología puede avanzar haciendo más productiva una dotación dada de factores de producción.

$$Y_t = F(K_t, L_t, A_t)$$

En el modelo de Solow es relativamente sencillo formular relaciones matemáticas entre Y , K , y L , pero modelizar los efectos de A ha resultado más difícil, razón por la que ha sido tratada a menudo como un factor exógeno.

El cambio tecnológico, como otras cuestiones analizadas en el marco del modelo de Solow y Swan, ha favorecido el desarrollo de una abundante literatura empírica y teórica. Es el caso del estudio de las actividades de I+D en el sentido en que estas actividades pueden aumentar la producción en el tiempo (Romer, 1987, 1990; Grossman y Helpman, 1991).

Otros autores han seguido caminos diferentes dentro del marco básico *ricardiano*, como Robert Lucas (1988), que sugiere que la clave del desarrollo debe de estar en el factor L , no en el factor K . Lucas analiza los efectos externos del capital humano y sugiere que una mayor densidad de población se materializará en una mejor división del trabajo y que el capital humano de una persona hará a los otros ciudadanos más productivos. Por tanto, se puede afirmar que Lucas comienza a desplazar el marco *ricardiano* hacia el punto de vista *smithsoniano* sobre el crecimiento económico.

Smith versus Ricardo, el empresario como fuerza del desarrollo

En el enfoque de la función de producción *ricardiana* la inversión es la llave del crecimiento económico, mientras que en la visión *smithsoniana* la innovación que favorece la división del trabajo es la clave. La esencia del crecimiento económico sostenido se encuentra en el proceso por el cual los factores de producción son combinados, es decir, la actividad emprendedora. La cantidad y calidad del capital

físico y humano son importantes, sin duda, pero ellas son el producto de una economía y no factores aportados exógenamente a ella.

La controversia sobre los rendimientos crecientes

Adam Smith asumió como esencia de las dinámicas de crecimiento el concepto de rendimientos crecientes a escala que el filósofo escocés vinculaba a las ventajas de la subdivisión de las tareas en la producción. Los costes constantemente decrecientes y, en el límite, los monopolios, parecían en aquella época la única solución para muchos mercados en plena revolución industrial⁸.

La mayoría de los economistas posteriores a Adam Smith no se sintieron cómodos con el fenómeno de los rendimientos crecientes, sobre todo por sus consecuencias destructivas para con la competencia en los mercados, razón por la que la cuestión quedó postergada de una u otra forma hasta el desarrollo, en la segunda mitad del Siglo XX, de modelos formales que analizaban la economía en su conjunto (Warsh, 2006).

No fue el caso de John Stuart Mill (1848), que trató de reformular la visión de Adam Smith incorporando algunas de las mejoras que había introducido David Ricardo y planteó la coexistencia entre los rendimientos crecientes en algunas industrias y los rendimientos decrecientes en la agricultura⁹. Mill centró su atención en el crecimiento y defendió el logro del estado estacionario como objetivo de cualquier economía¹⁰. Alfred Marshall (1890), por su parte, diseñó un escenario económico en el que supo integrar la especialización -es decir, los rendimientos crecientes- y la competencia. Los costes decrecientes resultaban evidentes para Marshall, ya fueran explicados por

⁸ Smith asocia los rendimientos crecientes a escala con la producción de maquinaria y con mercados en los que el coste derivado de incorporar un cliente adicional es muy bajo o igual a cero. Estos últimos mercados, considerados monopolios naturales durante siglos, tardarían a ser considerados, no la norma, sino una excepción.

⁹ Incluso el propio Adam Smith constató la existencia de costes decrecientes y rendimientos crecientes (fábrica de alfileres -monopolización-) y de costes crecientes y rendimientos decrecientes (*mano invisible* -competencia perfecta-).

¹⁰ Un país alcanza el estado estacionario cuando ha logrado "todas las riquezas que la naturaleza de sus leyes y sus instituciones le permite adquirir".

economías internas o externas¹¹ -*rendimientos crecientes externos*-. Asimismo, Young (1928) entendió el crecimiento económico como resultado de los rendimientos crecientes y reconoció explícitamente las bases *smithsonianas* de su análisis¹².

El concepto de rendimientos crecientes no encajó bien en el marco neoclásico. Desde la perspectiva neoclásica, en línea con las predicciones del modelo simple de Solow y Swan (1956), los aumentos de la dotación de capital generan aumentos de la producción. Dado que la productividad del capital es decreciente, la incorporación de cada unidad adicional de capital genera incrementos de producto cada vez menores¹³.

$$\Delta K_t = \sigma F(K_t, L_t, A_t) - \delta K_t \quad (14)$$

Como quiera que los agentes económicos ahorran e invierten una fracción constante del producto adicional generado, el ahorro y la inversión serán cada vez menores hasta aproximarse a cero cuando el stock de capital sea excesivamente grande. Antes de llegar a este extremo, la economía alcanza un punto en el que los incrementos de la dotación de capital cubren exactamente la sustitución del stock de capital que se ha depreciado y compensan el crecimiento de la población, manteniendo el capital per cápita a un nivel constante, alcanzando así la economía

¹¹ El concepto de economías externas, o externalidades, fue una de las numerosas aportaciones de Marshall al análisis económico. Las economías internas dependían del tamaño de las empresas, de su organización y de la eficiencia de la dirección. Las economías externas dependían, por el contrario, del desarrollo general de la industria y no se consideraban en el cálculo de la productividad marginal. De esta forma, Marshall lograba conciliar los rendimientos crecientes y la competencia perfecta provocada por la acción de la *mano invisible*.

¹² Años después la gran depresión y la guerra mundial desviaron la atención de estas cuestiones. De hecho, John Maynard Keynes (1936) no mencionó en su Teoría General la controversia sobre los rendimientos crecientes y decrecientes, ya que el centro de atención para Keynes no era el misterio del crecimiento sino cómo estabilizar el ciclo económico. Sus ideas sobre el crecimiento las expuso en un discurso (Keynes, 1930), basado en el modelo de ahorro de Frank Ramsey, en el que se predijo que la humanidad alcanzaría el estado estacionario en un siglo.

¹³ El concepto de rendimiento del capital es distinto al de rendimiento a escala. Cuando hablamos de rendimientos a escala nos preguntamos qué ocurre con la producción cuando aumentamos simultáneamente todos los insumos de producción -los rendimientos a escala de la función de producción neoclásica son constantes-. Cuando hablamos de rendimientos del capital nos preguntamos qué ocurre con la producción cuando aumentamos el capital manteniendo constante el factor trabajo (y, lógicamente, cuando hablamos de rendimientos del trabajo nos preguntamos qué ocurre con la producción cuando aumentamos el trabajo manteniendo constante el capital).

¹⁴ Donde: ΔK_t es el aumento neto del capital en el tiempo [$\Delta K_t = dK/dt$]; σ es la tasa de ahorro, proporción constante del producto adicional generado; y δK_t la depreciación del capital. Si se conocen los valores de K , L y A en el momento t , dado que σ y δ son constantes conocidas, esta ecuación permite obtener el valor del stock de capital durante el siguiente instante. El aumento en la cantidad de k generaría un crecimiento de la producción Y , mostrando el fundamento sobre el que construir el modelo de crecimiento económico (Sala-i-Martin, 2000).

el denominado estado estacionario. Estas dinámicas explican la existencia de diferencias en el producto per capita entre países y muestran que el crecimiento a largo plazo no se puede alcanzar a base de invertir una fracción constante del PIB.

El supuesto neoclásico de rendimientos decrecientes de cada uno de los insumos de producción tenía como consecuencia que el crecimiento a largo plazo debido a la acumulación del capital era insostenible. De ahí que estos autores concentraran sus investigaciones en el aumento exógeno de la tecnología para asegurar el crecimiento de las economías a largo plazo¹⁵.

Sin embargo, a finales de la década de los años ochenta, los trabajos de Robert Lucas (1988) y Paul Romer (1986, 1990), entre otros autores, dirigieron la literatura académica en la dirección neoclásica, pero incorporando comportamientos endógenos de las variables. Lucas centró su atención en el capital humano y Romer en la modelización del crecimiento mediante un insumo que incorpora rendimientos crecientes a través de la diseminación del conocimiento *-knowledge spillover-*. El conocimiento, personificado en el capital humano, es el factor que favorece los rendimientos crecientes de la producción, de forma que la inversión en capital humano convierte las futuras inversiones en capital humano en más productivas¹⁶.

Instituciones, capital humano y espíritu emprendedor

¿Qué causa que el crecimiento económico se concentre en unas áreas y no en otras?, ¿por qué existen diferencias en el desarrollo de las distintas economías?. En línea con las tesis de Romer, una explicación puede provenir de la dotación de capital

¹⁵ Para estos autores los rendimientos decrecientes tienen una lógica absoluta, no se puede aumentar indefinidamente la producción aumentando de forma ilimitada la proporción de un ingrediente de la producción con respecto a otro ingrediente. Cuando se aumenta el número de máquinas respecto al número de trabajadores, el rendimiento de cada máquina adicional se hace cada vez menor. Esta es la que William Easterly (2001) denomina la provocación de Solow. El cambio tecnológico, provocado por el avance de la ciencia es lo que va a permitir que se economice factor trabajo. El continuo progreso de la frontera tecnológica a una tasa constante determinaba el crecimiento de la renta por persona en el largo plazo.

¹⁶ Romer (1986) tornaría el enfoque neoclásico hacia las bases endógenas *smithsonianas*, al plantear que la acumulación de conocimientos procedía de las nuevas inversiones y, a continuación, se comunicaba al resto por medio de las externalidades. Las externalidades implicaban un crecimiento endógeno, producido por fuerzas internas a su modelo. Estas economías externas, compatibles con rendimientos crecientes agregados en la economía, constituían una sólida defensa, al menos intuitivamente, contra la posibilidad de que una única empresa se apoderara del mundo (Warsh, 2006)

humano, ya que éste debe ser combinado con otros factores de producción y habrá una tendencia a los aumentos de productividad geográficamente concentrados, hecho que resulta en que unas áreas presenten mayores tasas de crecimiento económico que otras¹⁷. Otra explicación razonable, que centra la investigación desarrollada en esta tesis doctoral, se encuentra en la calidad del marco institucional y la consiguiente estructura de incentivos que éste conforma y que determina la actividad emprendedora.

Los trabajos pioneros de Gwartney, Lawson y Block (1996), Scully (1988,1992), Knack (1996) y Olson (1996) sobre los incentivos que alteran los procesos de producción constituyen una buena muestra de la literatura empírica de referencia sobre estas cuestiones. Estos autores reconocen que la actividad emprendedora es el motor del crecimiento y consideran que el énfasis del análisis económico y de las políticas públicas debe recaer en la creación de un entorno en el cual puedan surgir oportunidades para la actividad empresarial y en el que el comportamiento exitoso de los emprendedores sea recompensado.

La actividad emprendedora en la visión de Kizner (1973) excluye las actividades de I+D y la acumulación de capital humano. Para Kizner, estas actividades pueden mejorar la dotación de factores de producción pero, por si mismas, no proveen las percepciones que conducen a nuevos bienes y servicios o a nuevos procesos para producir bienes y servicios preexistentes, ese es el papel que desarrolla el emprendedor. El capital físico y humano son insumos en el proceso de producción pero, por ellos mismos, no provocan crecimiento económico. Tampoco lo hacen las actividades de I+D y la inversión, ya que éstas sólo tienen lugar en respuesta a oportunidades de negocio, oportunidades que son creadas por los emprendedores.

¹⁷ Krugman (1991) y Audretsch y Feldman (1996) elaboraron modelos en los cuales los rendimientos crecientes ocurren en áreas concentradas geográficamente.

Un entorno institucional que favorece la actividad emprendedora atrae capital físico y humano, razón por la que inversión y crecimiento están correlacionados¹⁸. La existencia de instituciones que contribuyen a activar y dinamizar el espíritu emprendedor induce la creación de oportunidades de negocio que aumentan el retorno de la educación y favorecen un aumento del capital humano. El capital humano es importante porque es un componente del proceso de producción, pero la actividad emprendedora, no el capital o cualquier otro factor, es la causa fundamental del crecimiento.

Una estructura de incentivos individuales orientada al interés general

La importancia de las instituciones de mercado es, en la actualidad, reconocida en la práctica, pero no ha sido integrada todavía en el núcleo de la teoría del desarrollo económico debido a la dificultad para medir sus efectos. Es posible medir los insumos capital y trabajo, pero es mucho más difícil medir el grado en el que los derechos de propiedad son protegidos o las regulaciones y la actividad gubernamental actúan en una economía conformando una estructura de incentivos eficaz. Estos factores contribuyen decisivamente a facilitar la actividad emprendedora.

William J. Baumol (1990), señala que la contribución productiva de las actividades empresariales a la sociedad puede ser muy distinta según su asignación se realice a actividades productivas, como la innovación, o improductivas, como la búsqueda de rentas o el crimen organizado, por ejemplo. Esta asignación está profundamente influenciada por la forma en la que la sociedad retribuye relativamente cada una de estas actividades; es decir, por la estructura de incentivos del emprendedor. Las instituciones pueden influenciar la orientación de la actividad emprendedora individual a fin de hacerla más beneficiosa para la sociedad en su conjunto.

¹⁸ El capital humano está correlacionado con el crecimiento económico porque una economía en crecimiento provee un mayor retorno al capital humano. La dirección de la causalidad es hacia un entorno favorecedor del crecimiento del capital humano.

A menudo se asume que las economías de mercado discurren por vías automáticas que las conducen hacia la innovación, pero éste es un proceso que no se constata en la realidad. Las economías de mercado y la actividad emprendedora que favorecen discurren de forma natural hacia el beneficio (Hobsbawm, 1969). Baumol (1990) señala que hay una variedad de destinos entre los que los esfuerzos de los emprendedores pueden ser reasignados¹⁹. Lo relevante son las instituciones y no la oferta de emprendedores o la naturaleza de sus objetivos. Cambios en dichas instituciones y en la estructura de incentivos que generan modifican la composición del colectivo de emprendedores y pueden incluso cambiar su dimensión.

El marco institucional determina la asignación de la actividad emprendedora. Una sólida legislación de defensa de la competencia, por ejemplo, restringe los incentivos de la búsqueda de rentas, claro ejemplo de la importancia del marco institucional para favorecer el crecimiento y la asignación óptima de recursos.

¹⁹ Existen otras muchas estructuras de incentivos contrarias al interés general y a la eficacia económica además de la búsqueda de rentas o el crimen organizado. Por ejemplo, en los países en desarrollo, las parrillas salariales fijadas por muchas ONG distorsionan los mercados atrayendo a los mejores recursos humanos y emprendedores de estos países hacia la gestión de los proyectos de cooperación internacional, alejándoles de las actividades de creación y consolidación empresarial. Los incentivos de los emprendedores deben estar alineados con los de la sociedad.

2.1.2 La Teoría económica del desarrollo.

Desde mediados del Siglo XX, la literatura académica sobre el crecimiento y el desarrollo económico ha estado dominada por tres corrientes de pensamiento, las teorías tempranas sobre el crecimiento económico por etapas, los modelos neoclásicos de crecimiento y un conjunto de diversas teorías que se denominaron, hasta su ocaso en los años setenta, *Teorías de desarrollo económico*. Los enfoques basados en el punto de vista *smithsoniano* han logrado un mayor protagonismo desde finales de los años ochenta amparados en la evidencia empírica sobre la importancia del espíritu emprendedor en el desarrollo, enfoque más cercano a la realidad que las, sin duda valiosas, modelizaciones *ricardianas*²⁰.

Albert O. Hirschman, William A. Lewis, Gunnar Myrdal, Ragnar Nurkse, Paul N. Rosenstein-Rodan, Walter W. Rostow o Hans W. Singer, entre otros, a pesar de las diferencias entre ellos, conformaron el conocido como *Paradigma de la Modernización*, un enfoque analítico sobre la naturaleza del desarrollo económico centrado en el concepto de las etapas del crecimiento económico.

Para estos autores, el mecanismo por el cual una mayor inversión conduce a un mayor crecimiento se describía en términos del modelo macroeconómico de Roy Forbes Harrod (1939) y Evsey Domar (1946) según el cual la tasa de crecimiento económico está determinada conjuntamente por la propensión al ahorro y la relación capital/producto agregada. Cuanto más ahorre e invierta una economía, más rápido crecerá²¹. Tanto Rostow (1960) como otros autores utilizaron este argumento para recomendar una importante inyección inversora en la etapa del despegue económico²².

²⁰ Uno de los primeros economistas en cuestionar la diferencia entre teoría y realidad implícita en la controversia Smith-Ricardo fue Bauer (1957), que destacó el papel de las instituciones y el fallo que se deriva del énfasis de la literatura del desarrollo sólo en los insumos y productos cuantificables.

²¹ El crecimiento del PIB será proporcional a la proporción del gasto de inversión en el PIB (Domar, 1946).

²² Los autores del *Paradigma de la Modernización* consideraron a la acumulación de capital, al ahorro y al mercado interno, como factores claves para el crecimiento, ya fuera a través de sectores con capacidad

El enfoque de las etapas fue progresivamente desplazado por el enfoque neoclásico, a raíz de las aportaciones de Robert Solow²³ (1956) y Trevor Swan (1956). Tras la publicación de los trabajos de ambos autores, la denominada "revolución neoclásica" pasó progresivamente a ocupar un lugar relevante en el debate sobre el crecimiento económico.

Los primeros años en los que se fue conformando la teoría neoclásica del crecimiento estuvieron dominados por enfoques de alta complejidad matemática y escasa aplicabilidad empírica, hecho que favoreció el avance de las mencionadas *Teorías de desarrollo económico* (Sala-i-Martin, 2000). Los autores identificados con estas teorías, agrupados en distintas corrientes como el *Estructuralismo* o el *Dependentismo*, utilizaron modelos matemáticos poco sofisticados pero apoyados en aparatos empíricos útiles y promovieron la introducción de programas intervencionistas en los países en desarrollo basados en el predominio del estado sobre las libertades individuales en la creación de riqueza, en el volumen de la inversión frente a su eficacia o en el escepticismo sobre la importancia del comercio exterior y el papel del sistema financiero para asignar recursos de inversión a los usos privados²⁴. Estas teorías y propuestas fracasaron a lo largo de los años sesenta y setenta²⁵.

de arrastre (Hirschman) o mediante un crecimiento compensado en todos los sectores productivos (Rosenstein-Rodan o Nurkse).

²³ En contra del criterio de Harrod y Domar, Robert Solow señaló que la inversión en maquinaria no podía ser una fuente de crecimiento en el largo plazo, la única fuente de crecimiento en dicho plazo era el cambio tecnológico. En un artículo publicado un año después, en 1957, concluyó que el cambio tecnológico explicaba siete octavos del crecimiento del producto por trabajador en los Estados Unidos en la primera mitad del siglo XX.

²⁴ Hay que señalar que autores como Peter T. Bauer, Gottfried von Haberler, Theodore W. Schultz o Samuel Phillips Huntington se habían alejado, ya en los años sesenta, de estas propuestas desarrollistas, en especial de su decidida apuesta por el proteccionismo, el intervencionismo y la planificación estatal, su defensa a ultranza de la industrialización y sus ataques a la que llamaban *monoeconomía* (Puerto, 2008).

²⁵ Entre los autores estructuralistas destacaron, Raúl Prebisch, José Medina Echavarría, Juan Noyola Vázquez, Anibal Pinto u Osvaldo Sunkel, y entre los dependentistas, Paul Alexander Baran, André Gunder Frank, Samir Amin, Paul Malor Sweezy. Algunos estructuralistas que evolucionaron al dependentismo fueron Antonio Barros de Castro, Fernando Henrique Cardoso, Enzo Faletto, Celso Furtado, Héctor Malave-Mata, Pedro Paz, Sergio de la Peña, María da Concepciao Tavares o Pedro Vuscovic. En la actualidad distintos autores mantiene tesis dependentistas como Giovanni Arrighi, Folker Fröbel, Jürgen Heinrich, Otto Kreye, Fierre Salama, Cario Benetti, Immanuel Wallerstein, William Warren, Blomströn y Hettne y su "marxismo neoclásico", Ernesto Laclau, Robert Brenner o Pierre Philippe Bey.

Volviendo a los inicios de la teoría neoclásica del crecimiento, en los primeros modelos neoclásicos, el cambio tecnológico exógeno en un contexto de rendimientos decrecientes del capital explica el progreso económico. Además, el crecimiento pasa a considerarse un fenómeno de largo plazo y no un movimiento transitorio desde un bajo a un alto nivel de capital.

Posteriormente, las mencionadas aportaciones de Paul Romer (1987,1990) y Robert Lucas (1988) favorecieron el nacimiento de la teoría del crecimiento endógeno que establece que la tasa de crecimiento a largo plazo es positiva sin necesidad de asumir el supuesto de que la tecnología, por ejemplo, crece exógenamente. Los rendimientos del capital son constantes debido a la acción de distintos factores endógenos: Romer y Lucas, junto a Barro (1991) o Rebelo (1991), destacan la importancia de las externalidades o del capital humano; Grossman y Helpman (1991) o Aghion y Howitt (1992, 1998), apuntan a la inversión en I+D como generadora de progreso técnico de forma endógena²⁶.

La hipótesis de la convergencia

Para todos estos autores, la existencia de convergencia²⁷ se propuso como el *test* fundamental para distinguir entre los nuevos modelos de crecimiento endógeno y los modelos neoclásicos tradicionales de crecimiento exógeno, a fin de determinar cuál de los dos paradigmas representaba mejor la realidad.

Junto a la convergencia, la literatura empírica se centró en las cuestiones relacionadas con la desigualdad y los determinantes a largo plazo del crecimiento económico, otorgando en este último caso una importancia creciente a los aspectos institucionales.

²⁶ La relevancia creciente otorgada al capital humano en los análisis sobre crecimiento y desarrollo económico supone una recuperación de la concepción *smithsoniana* de desarrollo económico, de raíz aristotélica, en la que el desarrollo del potencial humano mediante la división del trabajo y la experiencia constituyen el eje central de la riqueza de las naciones (Sen, 1998).

²⁷ Los modelos neoclásicos de crecimiento exógeno parten del supuesto de rendimientos decrecientes del capital, que conduce a predecir la convergencia entre naciones, y los modelos neoclásicos de crecimiento endógeno parten del supuesto de rendimientos constantes del capital, que conduce a la predicción de no convergencia (Sala-i-Martin, 2000).

En los años noventa, los autores de la denominada contrarrevolución neoclásica cuestionaron la predicción de convergencia absoluta del modelo neoclásico²⁸. Este fue el caso de economistas como Barro y Sala-i-Martin (1992) o Mankiw, Romer y Weil (1992).

Sala-i-Martin (2000) extrae las siguientes conclusiones de las diversas aportaciones realizadas en este ámbito:

- la evidencia empírica sobre crecimiento económico respalda la hipótesis de convergencia condicional²⁹ consistente con el modelo neoclásico;
- la velocidad de convergencia³⁰ condicional es de alrededor del 2% anual;
- la tasa de ahorro e inversión es el principal factor determinante de la tasa de crecimiento. También lo es la inversión en educación;
- y, finalmente, algunas variables institucionales (el mal gobierno, la inestabilidad económica y social, etc.) tienen efectos perjudiciales para la tasa de crecimiento a largo plazo, mientras que otras (orden público, protección de los derechos de propiedad, reducida intervención del gobierno en la economía, etc.) contribuyen positivamente a la misma.

Quah (1996) realizó un análisis empírico sobre estas cuestiones en el que describe un escenario bimodal para las rentas nacionales en el que algunas economías convergen a altos niveles de renta y otras permanecen estancadas en niveles bajos. Para Quah, bajo unas buenas condiciones, las economías pueden convergen como sugiere el modelo de Solow, pero los países de renta baja no disponen de dichas condiciones. La disposición de un marco institucional previo incentivador de la actividad

²⁸ Ver a este respecto Sala-i-Martin (2000) y Barro (2008).

²⁹ La convergencia se da entre economías que comparten las mismas instituciones y, en general, el mismo "estado estacionario". Los países más atrasados podrían cambiar de "estado estacionario" mediante la adopción de las instituciones económicas, jurídicas y políticas de los países avanzados. Esta hipótesis ha sido criticada debido a que el mismo tipo de análisis estadístico que identificaba los factores que contribuían a la convergencia condicional (las regresiones con datos de diferentes países), se podían utilizar para justificar otras intervenciones del Estado como la protección de la industria naciente, la creación de fuertes sindicatos, la realización de grandes transferencias destinadas a reducir la desigualdad, etc. (Warsh, 2006).

³⁰ La velocidad de convergencia es el cambio que se produce en la tasa de crecimiento de una economía cuando el capital aumenta en un 1%.

emprendedora aparece como un pre-requisito para alcanzar el crecimiento económico y la convergencia hacia los niveles de renta más elevados.

Desigualdad de renta per cápita y crecimiento económico

La relación entre la desigualdad de la renta entre países y el crecimiento económico también ha centrado una parte significativa de los trabajos empíricos desarrollados en las dos últimas décadas en una controversia todavía no resuelta. La cuestión analizada ha sido si la distribución de la renta de un país afecta a su crecimiento económico y viceversa. Los resultados de los análisis empíricos realizados no son concluyentes.

Kuznets (1955, 1963) señaló que la distribución personal de la renta puede variar sistemáticamente a lo largo de la senda de desarrollo de un país. De acuerdo con las predicciones de la conocida como *Curva de Kuznets*, el crecimiento del PIB per capita desde niveles bajos provoca un aumento de la desigualdad, si bien, una vez alcanzado un determinado nivel de renta, posteriores crecimientos reducen la desigualdad.

Deininger y Squire (1998) con mejores datos sobre la desigualdad y una muestra mayor de países respecto a los que habían utilizado años antes Alesina y Perotti (1993), Alesina y Rodrik (1994) y Persson y Tabellini (1994), señalaron que la distribución de la renta produce un efecto insignificante en el crecimiento.

Dollar y Kraay (2000) concluyeron, en un estudio realizado para 137 países, que cuando la renta per cápita de un país aumenta, la renta del quintil más pobre aumenta incluso más que la media. Parafraseando a John F. Kennedy, *cuando sube la marea, ascienden todos los barcos, ya sean éstos grandes o pequeños*³¹. El trabajo de

³¹ "A rising tide lifts all boats", discurso de John F. Kennedy el 3 de octubre de 1963, citado por Wolley y Peters (2008).

Dollar y Kraay favoreció el desarrollo de un intenso debate sobre las distintas estrategias de desarrollo y la pobreza³².

Bourguignon y Morrisson (2002) examinaron la desigualdad de la distribución mundial de la renta personal entre los años 1820 y 1992 y señalaron que en los 172 años transcurridos desde entonces, la renta media de la población mundial se había multiplicado por 7,6 y el porcentaje de la población mundial en situación de extrema pobreza³³ había caído del 84 por ciento al 24 por ciento en dicho periodo.

A este respecto, De Gregorio y Lee (2004) señalaron que la desigualdad afecta indirectamente al crecimiento. En concreto, de acuerdo con estos autores, una mayor desigualdad aumenta la fertilidad, reduce la incorporación a la educación básica y deteriora el estado de derecho, afectando al crecimiento.

Barro (2008) investigó los canales indirectos planteados por estos autores y concluyó que las tres variables mencionadas presentaban un insignificante efecto estadístico en el crecimiento. Robert Barro amplió este estudio a otras variables como la salud, con idénticos resultados, y concluyó que los países tienden a crecer más deprisa cuando parten de un nivel bajo de desarrollo y que la apertura de las economías tiene un significativo efecto positivo en las tasas de crecimiento.

Sala-i-Martin (2006), en un estudio referido al periodo 1970-2000, señaló que en el año 2000 vivían por debajo del umbral de la pobreza en el mundo entre 250 y 500 millones de personas menos que en 1970 y que los ocho índices de desigualdad de renta

³² Entre los trabajos que han criticado las conclusiones de Dollar y Kraay destacan los siguientes: Eastwood y Lipton (2000 y 2001), Ravallion (2001), Rodrik (2000 b) y Donaldson (2008).

³³ La renta media del 20 por ciento inferior sólo se multiplicó por algo más de 3, la del 60 por ciento inferior se multiplicó por alrededor de 4 y la del decil superior por casi 10. El Banco Mundial adoptó en el año 1991 la definición de pobreza en términos de consumo y propuso la medida de extrema pobreza que ha sido aceptada universalmente: un nivel de consumo de un dólar al día (Ravallion, Datt y Van de Walle, 1991). Esta cifra toma en consideración valores en dólares de 1985. Bhalla (2002) introdujo un factor de ajuste adicional del 15%, resultado de la ocultación de su renta por parte de los ciudadanos más ricos. Estas correcciones permiten establecer el umbral de la pobreza en 570 dólares al año (Artadi y Sala-i-Martin, 2003).

estimados en su estudio registraron reducciones en los niveles de desigualdad en los años ochenta y noventa³⁴.

La economía política del desarrollo

El interés específico de los economistas por los países en desarrollo no comenzó a materializarse hasta el final de la Segunda Guerra Mundial. Confluyeron en ese momento diversos factores que favorecieron este interés, entre los que cabe destacar los siguientes:

- el nacimiento de la arquitectura institucional de gobierno internacional emanada de la Conferencia de Bretton Woods en el verano de 1944³⁵;
- los procesos de independencia iniciados tras el desmantelamiento de los últimos imperios coloniales;
- el surgimiento de la cooperación internacional para el desarrollo en el contexto de la guerra fría³⁶;

El concepto *ricardiano* de crecimiento fue adoptado como referente por la mayoría de los economistas y actores de política económica y se encuentra en las bases de la política de desarrollo económico mundial de las tres décadas posteriores a la segunda Guerra Mundial³⁷.

³⁴ Bhalla (2002) señala que entre los años 1990 y 2000 el porcentaje de la población mundial que ingresaba menos de un dólar al día cayó del 25,4% al 13,1%, es decir, la tasa de pobreza se redujo a la mitad. De acuerdo con este economista hindú, el número de pobres en el mundo se sitúa en 647 millones de ciudadanos, lejos de los 1.200 millones estimados por el Banco Mundial y Naciones Unidas. Sala-i-Martin (2002) estimó que la tasa de pobreza había bajado del 20% al 12% en ese periodo, una reducción menor que la estimada por Bhalla pero muy superior a la ofrecida por Naciones Unidas. De hecho, si estos estudios fueran correctos el objetivo del milenio de reducir la pobreza a la mitad casi se habría logrado. Sala-i-Martin construyó un indicador de la distribución mundial de la renta que posteriormente utilizó para estimar la tasa de pobreza y el nivel de desigualdad a escala mundial, concluyendo que, en contra de la opinión de las organizaciones internacionales mencionadas, en el periodo 1970-1998, tanto las tasas de pobreza como el número de pobres en el mundo disminuyó y las desigualdades individuales de renta no aumentaron. Ravallion (2004) señaló que con un cierto ajuste en los indicadores utilizados, los resultados del Banco Mundial eran de hecho similares a los de Sala-i-Martin.

³⁵ La Carta de Naciones Unidas establece en su artículo 55 el mandato de favorecer "el aumento de los niveles de vida, el pleno empleo y unas condiciones de progreso y desarrollo en el orden económico y social".

³⁶ William Easterly fundamenta el nacimiento de la cooperación en lo que denomina "temor a los soviéticos", dado el convencimiento de que el mejor aliado contra la expansión soviética era el fomento de la prosperidad económica capitalista en el tercer mundo (Easterly, 2003).

³⁷ La preponderancia de este enfoque explica también la importancia dada a la planificación central frente a la asignación a través del mercado, ya que los planificadores se encuentran en mejor posición tanto para aumentar el ratio nacional de ahorro e inversión como para dirigir la inversión hacia aquellos sectores que consideren más productivos. Sin embargo, los países subdesarrollados permanecieron subdesarrollados a pesar de que adoptaron significativas iniciativas de inversión.

Más adelante, las aportaciones de los autores de la contrarrevolución neoclásica mencionados anteriormente contribuyeron, de una u otra forma, a la consagración de su hegemonía y superioridad en el ámbito del desarrollo, hecho que se plasmó en el terreno multilateral en el conocido como *Consenso de Washington*³⁸ término acuñado por el profesor John Williamson (1987).

Williamson enumeró las 10 reformas de política económica sobre las que había consenso a fin de solucionar los problemas de las economías en desarrollo, en concreto: disciplina fiscal; reordenación de las prioridades del gasto público; reforma tributaria; liberalización de las tasas de interés; tipo de cambio competitivo; liberalización comercial; liberalización de la inversión extranjera directa; privatización; desregulación; y garantía y extensión de los derechos de propiedad.

Las turbulencias financieras acaecidas en los años noventa provocaron un intenso debate, todavía no concluido, sobre la necesidad de revisar el Consenso de Washington. Kucynsky y Williamson (2008) describen tres áreas a tomar en consideración:

- completar y mejorar los procesos de liberalización: ya que la liberalización comercial se había centrado en las importaciones, la liberalización financiera no había hecho hincapié en la importancia de la supervisión bancaria y financiera de las autoridades monetarias y la privatización y el dismantelamiento de las regulaciones ineficientes no habían ido acompañados de una mayor competencia en los mercados;

³⁸ Se denomina *Consenso de Washington* ya que las instituciones de Bretton Woods, FMI y Banco Mundial, así como diversos bancos y agencias multilaterales, se encuentran en esa ciudad.

- el reconocimiento de la función crucial de las instituciones en la dinámica económica, aspecto este que constituye el centro de atención principal de esta tesis doctoral;
- y, finalmente, una mayor preocupación por los aspectos distributivos.

Con todo ello, la revisión del *Consenso de Washington*, si subsiste, se traducirá en la incorporación al decálogo de reformas enunciado por John Williamson de, al menos, cuatro aspectos adicionales: la mejora de las inversiones en capital humano; el desarrollo de sistemas financieros sólidos y eficaces; el fortalecimiento del entorno regulador; y la mejora general de la calidad del sector público.

Todos estos factores se pueden englobar dentro del concepto de gobernanza económica, aspecto que ha pasado a un primer plano en la literatura del desarrollo en los últimos años y que ha motivado la realización de abundantes trabajos teóricos y empíricos, así como la elaboración de nuevas bases de datos a instancias de los organismos financieros internacionales, en especial, el Banco Mundial.

En resumen, desde los trabajos de Robert Solow y Trevor Swan a mediados de los años cincuenta hasta hoy, la economía del desarrollo ha dado grandes avances. Con toda probabilidad, los estudios sobre desarrollo y geografía, la preocupación por la figura del emprendedor y los trabajos realizados desde la perspectiva institucional, tendrán un gran protagonismo en esta subdisciplina de la Ciencia económica en el futuro.

2.2 EL PAPEL DE LAS INSTITUCIONES EN LA ECONOMÍA DEL DESARROLLO.

Origen y desarrollo del pensamiento institucional

El *Institucionalismo* hunde sus raíces en la tradición filosófica liberal de los siglos XVII y XVIII³⁹. Son sus precursores autores como Thomas Hobbes, David Hume y John Locke⁴⁰, junto a los economistas clásicos, principalmente, Adam Smith⁴¹ y John Stuart Mill⁴².

Se acusa injustamente a Adam Smith de haber provocado el abandono de las tesis institucionales en la ciencia económica debido a la contundencia de los conceptos liberales de *laissez-faire*⁴³ y de *mano invisible* que popularizó en su obra *Teoría de los sentimientos morales* (Smith, 1759), en la que enuncia por primera vez dicha metáfora, y más adelante en su mencionada obra sobre la riqueza de las naciones (Smith, 1776). Sin embargo, Smith defendió en numerosas ocasiones en sus escritos el papel fundamental del Estado y de la administración de justicia para el buen funcionamiento del sistema económico y, en un comentario referido a China, señaló que las naciones que rechazan el comercio internacional o en las que los pequeños negocios están ahogados por los reguladores⁴⁴, no pueden alcanzar su potencial económico (Smith, 1776). En otras palabras, las instituciones importan.

Distintos autores⁴⁵ encuentran también un fundamento institucionalista en la obra del padre de la Escuela Neoclásica, Alfred Marshall⁴⁶. Desde esas fechas las instituciones

³⁹ A finales del Siglo XVIII, el derecho divino de los reyes cedió su lugar a la libertad natural y al contrato, y el derecho divino de la Iglesia al principio de la tolerancia. Medio siglo después fraguó la doctrina utilitarista que, de la mano de Locke y Hume, favoreció la consolidación del individualismo.

⁴⁰ Hobbes destaca la importancia de proteger los derechos de propiedad mientras que Locke se centra en el establecimiento de límites al poder político y Hume en conformar el armazón institucional en torno a dos pilares básicos: la propiedad y el gobierno (San Emeterio, 2005 y 2006).

⁴¹ La relevancia de las aportaciones de Adam Smith le convirtieron en un personaje estudiado e interpretado por todos los economistas. Keynes (1926) señaló que Smith fue sin duda un librecambista, como lo demuestra su oposición a numerosas restricciones del comercio, pero que su actitud hacia las leyes de navegación y las leyes de usura demuestra que no era un dogmático defensor del individualismo extremo, rayano en la anarquía.

⁴² Mill (1848) profundizó en los criterios de asignación de los derechos de propiedad a través de su distinción entre las leyes de producción y las leyes de distribución.

⁴³ La palabra *laissez faire* no se encuentra en los escritos de Adam Smith, David Ricardo o Thomas Malthus. Ni siquiera la idea está presente de forma dogmática en algunos de estos autores. En realidad, la máxima "laissez-nous faire" se atribuye al comerciante francés Legendre en una de sus conversaciones con Jean-Baptiste Colbert poco antes de finalizar el Siglo XVII.

⁴⁴ Que Smith denomina "inferior mandarines".

⁴⁵ Como Ronald Coase, Oliver Williamson o Thráinn Eggertsson, por ejemplo.

han sido objeto de atención por parte de historiadores económicos y otros científicos sociales.

Thorstein B. Veblen fue la figura principal del institucionalismo americano. Los autores de esta escuela fueron los primeros en destacar la importancia económica de los hábitos de conducta y de pensamiento de los grupos humanos y en analizar el concepto de institución social⁴⁷.

Otros autores, como John R. Commons, Wesley Mitchell y Clarence Ayres⁴⁸, desarrollaron en el periodo de entreguerras esta corriente de pensamiento conformando el concepto de *Institucionalismo* como el enfoque de las ciencias sociales que estudia la sociedad a partir de sus instituciones formales y de la eficacia de su funcionamiento⁴⁹.

Cada sistema social desempeña una serie de funciones económicas, políticas, sociales y culturales para las que se dota de instituciones específicas que regulan los comportamientos de los individuos. Veblen (1879) señala que el sistema empresarial y las instituciones políticas del estado son las realidades institucionales básicas de la economía y su combinación con la evolución técnica permiten afrontar problemas que no resuelve la abstracta posición deductiva de la que denomina típica escuela clásica⁵⁰.

⁴⁶ En especial en su definición de la ciencia económica, su metodología de trabajo y sus desarrollos sobre la organización industrial, las externalidades (teoría que desarrollaría posteriormente Arthur C. Pigou), etc.

⁴⁷ En un contexto en el que domina el pensamiento económico neoclásico, Veblen analiza en sus obras la relación entre intereses privados e intereses públicos y cuestiona la racionalidad de los agentes económicos a los que describe como poco propensos a la adaptación al cambio.

⁴⁸ Sin olvidar las aportaciones iniciales de historicistas alemanes como Gustav von Schmoller, de Karl Marx o de miembros de la escuela austriaca como Carl Menger o Friedrich August von Hayek.

⁴⁹ Méndez (2006) reivindica a este respecto a Frédéric Bastiat como pensador influyente en su época y economista que realizó importantes contribuciones, especialmente en el campo del análisis económico de las instituciones, el derecho o la política, una de cuyas líneas de investigación fue la teoría de la elección pública y los modelos de búsqueda de rentas mediante la creación de grupos de interés.

⁵⁰ Veblen señala que las Instituciones no sólo contribuyen a solucionar problemas, sino que también pueden agravarlos al limitar la reacción ante los cambios y restringir la libertad económica. Un ejemplo histórico interesante que utilizó fue la constitución de la Mesta por parte del rey Alfonso X que, si bien en su origen contribuyó a reducir los gastos de recaudación impositiva, posteriormente supondría un freno para el desarrollo de un derecho eficaz sobre la tierra, penalizando a agricultores frente a ganaderos.

Lawson (2008) describe el debate entre marxistas -y otros socialistas- y liberales defensores del libre mercado que, en sus palabras, hizo estragos durante la mayoría del Siglo XX pero que, al mismo tiempo, constituyó uno de los debates teóricos centrales sobre el papel de instituciones como la propiedad privada y los precios de mercado en la economía. El artículo de Hayek (1945) titulado *The use of Knowledge in society*, constituye otra indiscutible referencia sobre el debate del papel de las instituciones de mercado -especialmente el papel de los precios- en el funcionamiento general de la economía.

Lord Keynes mostró una especial sensibilidad por lo institucional y las características básicas de la economía que analizó con mayor atención son todas de índole institucional. Sus propuestas de una política fiscal y monetaria anticíclica cuestionaron normas institucionales como el presupuesto equilibrado⁵¹. De hecho, como señaló Joseph Schumpeter "*el estudio de los ciclos económicos consiste en analizar el proceso económico de la era capitalista, cuyas instituciones han llamado la atención por su influencia compensadora o agravadora de las fluctuaciones económicas a autores como Keynes, Mitchell, Hicks o Akerman*".

Por su parte, la llamada *Nueva Economía Institucional*, de inspiración neoclásica⁵², considera el surgimiento de las instituciones como una respuesta de los individuos que, insatisfechos con la actuación de los mercados imperfectos, tratan de llegar a

⁵¹ Keynes, defensor de la economía de mercado y contrario a la propiedad estatal de los medios de producción, no era un socialdemócrata. De hecho, defendió a liberales como Lloyd George (en su artículo titulado *Can Lloyd George do it? The pledge examined* (1929)) aunque fue decisivo partidario de la intervención del gobierno en la economía, "*no para hacer, más o menos bien, lo que los particulares pueden hacer, sino para hacer lo que estos no pueden hacer*". De acuerdo con Albert O. Hirschman, la gran aportación de Keynes es que rompe la uniformidad del presupuesto neoclásico de estabilidad de los mercados y de su funcionamiento homogéneo

⁵² Frente a la posición contraria a la doctrina neoclásica adoptada por los primeros autores institucionalistas, la *Nueva Economía Institucional* propone aportar la perspectiva institucional para mejorar el modelo neoclásico. A diferencia de la constante intervención pública en la economía ante fallos del mercado propugnada por la Teoría de la Economía del Bienestar, enunciada por Arthur Cecil Pigou, Ronald Coase defiende la necesidad de considerar los costes de transacción, minimizando el coste de la reducción del daño -efecto externo- derivado de los mencionados fallos y considerando la posibilidad de que la iniciativa privada solucione los mismos o, incluso, que se dejen en el olvido cuando su insignificancia así lo recomiende.

situaciones de mayor eficiencia mediante la creación de instituciones correctoras de los fallos del mercado⁵³.

Este nuevo institucionalismo, corriente que inicia Ronald Coase y cuya denominación acuña Oliver Williamson, se desarrolla en la segunda mitad del siglo XX y recupera el papel de las instituciones en la toma de decisiones de los individuos, integrándose en la microeconomía tradicional mediante enfoques como la teoría de la agencia, el estudio de los comportamientos estratégicos y la teoría de juegos o la teoría de los contratos y el análisis económico de los derechos de propiedad. El abandono por estos autores de algunas de las conjeturas de la teoría microeconómica marginalista, tal como ésta se interpretaba, no ha supuesto una ruptura con los principios básicos y esenciales de la misma respecto a la acción racional de los individuos.

A pesar del indudable interés del estudio del *Institucionalismo* desde una perspectiva teórica, no se entrará en detalle a continuación en dicho análisis⁵⁴, si bien resulta útil detenerse en el concepto de institución antes de proceder al repaso de la literatura empírica sobre las instituciones y el desarrollo económico.

Concepto de institución

El concepto de institución puede ser definido de muy diversas formas. Douglass C. North (1990) defiende que las instituciones son las reglas de juego que determinan las restricciones y los incentivos en las interacciones que se producen en la sociedad. North no incluye a las organizaciones entre las instituciones, ya que considera que las organizaciones son agrupaciones de personas con un objetivo común, que se regulan por una serie de instituciones o normas, pero no constituyen en si reglas de juego⁵⁵.

⁵³ Ronald Coase (1992) señaló que no puede existir una economía de mercado de cierta importancia sin instituciones apropiadas.

⁵⁴ Una interesante definición del *Institucionalismo* es la ofrecida por William Waller (1988): "*análisis crítico dirigido a describir de forma precisa el funcionamiento de un sistema económico con el propósito de alterar intencionadamente ese sistema hacia estructuras y prácticas sociales más democráticas y participativas*".

⁵⁵ North utiliza una analogía para diferenciar entre ambas "las instituciones son las reglas del juego y las organizaciones los jugadores".

Avner Greif (1993) propone una definición menos restrictiva del concepto de institución que incluye la propuesta por North junto a otras utilizadas por sociólogos y politólogos: *"una institución es un sistema de elementos institucionales que generan conjuntamente una conducta regular al permitirla, guiarla y motivarla"*. Para Greif, las instituciones son factores intangibles creados por el hombre que influyen en su conducta, incluyendo en esta definición las organizaciones, es decir, las instituciones son sistemas de normas, creencias y organizaciones.

Veblen (1899) señala que los valores presentes en las instituciones guían las conductas de los agentes sociales, ya sean dichos valores instrumentales, orientados a la resolución de problemas en beneficio de la sociedad, o ceremoniales, ligados a otros intereses, como el mantenimiento de privilegios o del ejercicio del poder. Las instituciones determinan la forma en la que los individuos se relacionan e interactúan y pueden contribuir a la reducción de la incertidumbre y de los costes de transacción.

Partiendo de este marco conceptual me referiré a continuación a instituciones, formales o informales, que regulan el comportamiento de las personas en la sociedad y conforman a su vez el marco institucional en el que se desarrolla la actividad económica.

Entre las reglas del juego formales se distingue entre instituciones políticas, que regulan el funcionamiento del Estado (los sistemas políticos -la Carta Magna, la Ley electoral, las regulaciones del sistema parlamentario y del sistema judicial- y la administración pública -normas del sistema burocrático *weberiano*, nuevos principios de gestión pública, la Ley de la Función Pública-), e instituciones económicas, que regulan el funcionamiento de los mercados (legislación mercantil, laboral, de competencia, de defensa del consumidor, regulación sectorial, etc.). Entre las reglas de juego informales se encuentran las tradiciones, creencias, actitudes⁵⁶, hábitos mentales o códigos de

⁵⁶ La reciprocidad, la honradez, la fiabilidad facilitan la cooperación y la participación, hecho que redundaría en beneficio de todos los agentes económicos (Conill, 2004).

conducta como la confianza entre los ciudadanos⁵⁷, junto a otros elementos institucionales culturales⁵⁸.

Mercado versus estado

Un aspecto fundamental del análisis económico institucional es la determinación del papel que deben jugar los mercados y el Estado en la asignación de recursos, es decir, establecer el grado óptimo de intervención pública en la economía dada la dimensión y efectos, tanto de los fallos del mercado, como de los fallos del gobierno (Djankov, Glaeser et al., 2003).

Las sociedades se sostienen sobre tres principios fundamentales para poder desarrollarse armoniosamente: el intercambio entre equivalentes o contrato, la redistribución de la riqueza y la reciprocidad (Zagnani, 2006). Los tres principios deben coexistir simultáneamente para lograr el orden social y si alguno de ellos falla será más difícil alcanzar la prosperidad.

La eliminación de la reciprocidad conduce al modelo de estado de bienestar de la posguerra, en el que el centro del sistema es ocupado por el estado benevolente. Es el mercado el que produce con eficiencia y el estado el que favorece la distribución equitativa. Si se elimina la redistribución prevalece el capitalismo caritativo, en el que el mercado ocupa un lugar central y actúa sin trabas y son los propios ciudadanos los que practican la caridad con sus conciudadanos menos favorecidos mediante las organizaciones de la sociedad civil –Fundaciones-. La eliminación del intercambio

⁵⁷ Alesina y La Ferrara (2000) desarrollaron un interesante trabajo sobre los principales factores que reducen la confianza, en concreto: una historia reciente de experiencias traumáticas, que se corrige con el tiempo; pertenecer a un grupo históricamente discriminado, como la minoría negra en EE.UU. o, en una menor medida, las mujeres; el fracaso económico en términos de renta y educación; y vivir en una comunidad racial mixta o con un alto grado de disparidad de renta. Sin embargo, las cuestiones religiosas o los orígenes étnicos no afectan significativamente a la confianza.

⁵⁸ El capital social es considerado por diversos autores institucionalistas como un factor de producción más junto al capital físico y al capital humano. Este concepto fue acuñado por Lyda Judson Hanifann en el siglo XIX y autores como Ferdinand Tönnies, Emile Durkheim, Georg Simmel o James S. Coleman situaron el capital social en el debate sobre las instituciones. Estos autores defienden que los problemas sociales, económicos y políticos sólo pueden resolverse mediante el reforzamiento de las redes de solidaridad entre los ciudadanos y que el capital social, al igual que el físico o el humano, crea valor y constituye una de las mejores inversiones de una nación (Putnam, 2003). Pérez (2003) matiza estas afirmaciones al señalar que "*en realidad, el término denota una combinación de normas, redes de cooperación y sentimientos de confianza que pueden tener un carácter y unos efectos muy diversos. En este sentido, propongo distinguir entre dos tipos de capital social, uno civil y otro incivil*". Las fuentes que dan o pueden dar lugar a la formación de capital social de acuerdo con estos autores son: la familia; las asociaciones; los vínculos informales; los vínculos en el lugar de trabajo; y el estado (Galindo, 2003; Galindo y Bahmani-Oskooee (2006); Castaño, 2007; y Bandeira, 2009).

entre equivalentes conduce al colectivismo o comunitarismo. La historia ha demostrado que sólo las pequeñas comunidades han logrado desarrollarse sin este principio.

Las economías mixtas de mercado integran los tres principios mencionados. Los derechos de propiedad, como elemento esencial del sistema de incentivos, o la acción del Estado, como institución que define esos derechos, especifica las leyes y vigila por su cumplimiento, son esenciales para el desarrollo económico en un entorno de libre mercado y libertad de empresa.

A este respecto, resulta oportuno diferenciar entre el proceso de crecimiento económico y el entorno en el cual el crecimiento tiene lugar. Las economías de planificación centralizada otorgaron un gran valor al desarrollo tanto de capital físico como humano, así como al avance de la producción tecnológica. Su colapso, a finales del siglo XX, demuestra que no son los avances del capital humano, el capital físico y la tecnología los que producen el crecimiento económico sino el entorno en el que estos avances tienen lugar (Holcombe, 1998). Las fuerzas del crecimiento proceden del espíritu emprendedor y estas economías no contaban con la estructura de incentivos necesaria para alcanzar el éxito económico⁵⁹. Las economías de planificación centralizada fracasaron al neutralizar la actividad emprendedora que es necesariamente de naturaleza descentralizada.

Tras la caída del muro, resultó evidente que un entorno de mercado es más favorable para el crecimiento económico que un entorno de planificación centralizada. El sistema de mercado contribuye a conformar un entorno favorable para la actividad emprendedora elemento esencial para que el proceso económico funcione. Las

⁵⁹ Weitzman (1996), señala que la antigua Unión Soviética tomó la teoría neoclásica del crecimiento como la base para su política económica y, cuando sus continuos esfuerzos en crear productos mediante el aumento de insumos en su función de producción fracasaron, la economía soviética y su gobierno se paralizaron. La predicción del colapso de los regímenes comunistas fue anticipada por Mises (1922).

innovaciones producen oportunidades de negocio que son captadas por empresarios y estas actividades empresariales crean más oportunidades de negocio.

Colclough y Manor (1991) y Krueger (1993) ofrecen visiones opuestas sobre si los fallos del mercado son mejores o peores que los fallos del gobierno en los países subdesarrollados, si bien la evidencia empírica más reciente apunta a que los “fallos de gobierno” pueden ser más perjudiciales para la economía que los de mercado, sobre todo en los países más pobres (Bandeira, 2009; Bhagwati, 1982; Buchanan et al., 1980; Krueger, 1974).

Instituciones y desigualdades de renta per capita entre países

La literatura empírica sobre el papel de las instituciones en el desarrollo es relativamente reciente. Los análisis realizados en los últimos años han tomado en consideración las instituciones políticas y las económicas, las instituciones formales y las informales. Los sistemas políticos alternativos y el ejercicio de las libertades civiles, el origen y características de los sistemas jurídicos, la gobernanza, entendida como el ejercicio del gobierno mediante una gestión pública y regulación eficientes, los orígenes coloniales de los estados o, incluso, la confianza entre los ciudadanos, entre otros muchos factores, han sido analizados desde esta perspectiva. A continuación se realizará un breve repaso de las principales aportaciones en este campo⁶⁰.

Existe abundante evidencia empírica sobre el papel determinante de la calidad institucional en el desarrollo económico y social de los países y en la dinámica del crecimiento económico (Hall y Jones, 1999; Aron, 2000; Chong y Calderón, 2000; Acemoglu, Johnson y Robinson, 2001; Easterly y Levine, 2003; Helpman, 2004; Helpman, 2008; Knack, 2003; Knack y Keefer, 1995; Rodrik, Subramanian y Trebbi, 2004).

⁶⁰ Helpman (2004) ofrece una amplia descripción de la literatura empírica sobre las instituciones y el crecimiento.

Mancur Olson (1996) señala que, al más alto nivel de agregación, hay sólo dos posibles tipos de explicaciones sobre las grandes diferencias de renta per cápita entre los países del mundo:

- como sugiere la metodología de la función de producción agregada, las fronteras marcan diferencias en la dotación de insumos productivos per cápita. Los países pobres son pobres porque tienen una baja dotación de insumos;
- las fronteras nacionales marcan diferencias entre instituciones y políticas públicas, que no sólo son diferentes sino que también pueden ser, en unos casos positivas, y en otros casos negativas. Los países pobres no tienen una estructura de incentivos que favorezca la cooperación productiva y la razón de que no la tengan es que dichas estructuras no emergen automáticamente como consecuencia de la racionalidad individual. La estructura de incentivos depende, no sólo de qué políticas económicas son aplicadas en cada momento, sino de la configuración institucional a largo plazo, es decir, los sistemas legales que aseguran el cumplimiento de los contratos y la protección de los derechos de propiedad, las estructuras políticas, las provisiones constitucionales y la existencia y fortaleza de los grupos de interés.

Olson analiza ambos aspectos y concluye que las grandes diferencias de renta per cápita entre países no pueden ser explicadas por diferencias en el acceso al stock mundial de conocimiento o a los mercados de capital, por diferencias en el ratio población/tierra-recursos naturales o por diferencias en la calidad del capital humano o la cultura personal. La única explicación plausible de las diferencias en la riqueza de los países es la calidad de sus instituciones y políticas económicas.

Las instituciones en perspectiva histórica

Autores como North (1981, 1990), Greif (1993) y Mokyr (2002) demostraron la contribución de avances institucionales como la mejora de la organización del

comercio o el fortalecimiento de los derechos de propiedad al crecimiento económico a lo largo de la historia.

Por ejemplo, North entiende la Revolución Industrial como un gran cambio institucional y organizativo en el que el reforzamiento de los derechos de propiedad mejoró el funcionamiento de los mercados y favoreció el cambio. Greif (1993) mostró el efecto determinante sobre el crecimiento de la productividad de los factores de producción que tuvo la creación de instituciones que mejoraron la organización del comercio. Mokyr (2002) completó este trabajo demostrando que la acumulación de conocimientos no ocurrió sin la creación de instituciones protectoras de los derechos de propiedad que impidieron que los grupos de presión se opusieran a los procesos de modernización y apertura de las economías.

El análisis de los procesos de colonización ha sido uno de los focos de atención en los estudios históricos sobre las instituciones y la prosperidad económica ya que supusieron la implantación de marcos institucionales externos en las tierras colonizadas ejerciendo una influencia decisiva en la formación de las instituciones políticas, jurídicas y económicas de los países que más tarde se emanciparon.

En esta línea, North, Summerhill y Weingast (2000) compararon los modelos institucionales anglosajón e hispánico mediante el análisis del desarrollo registrado en las distintas regiones de América. Estos autores señalaron que en América del Norte, bajo dominio británico, se formaron instituciones políticas que fomentaron el orden y el desarrollo económico mientras que en América Central y del Sur, bajo dominio español, surgieron instituciones muy diferentes, que alimentaron el desorden y no favorecieron el desarrollo económico.

Por el contrario, Sokoloff y Engerman (2000) y Acemoglu, Johnson y Robinson (2001, 2002) demostraron que fueron las dotaciones de factores y características locales más

que la identidad de la potencia colonizadora las que determinaron el desarrollo institucional y el crecimiento económico.

Acemoglu y Johnson (2003) señalaron que los países en los que los derechos de propiedad están muy protegidos y el ejecutivo está sujeto a mayores restricciones tienen una renta per cápita más alta y que allí donde se ha protegido la propiedad privada, frente a los individuos y al Estado, se han registrado grandes avances tecnológicos. Para ello son necesarios un sistema jurídico que facilite las transacciones y un sistema político que limite los poderes del ejecutivo⁶¹. De ahí el interés por el estudio comparado de los sistemas jurídicos y políticos alternativos, en particular, la democracia.

Sistemas jurídicos alternativos

En cuanto a los sistemas jurídicos⁶², La Porta et al. (1998) demostraron que los derechos de los inversores son más firmes y el funcionamiento del Estado es más eficaz en los países en los que rige el derecho consuetudinario que en aquellos en los que rige el sistema francés de derecho civil.

Glaeser y Shleifer (2002) compararon los sistemas jurídicos alternativos y concluyeron que cuanto mayores sean las presiones a las que se somete a los tribunales para que declaren a favor de los litigantes poderosos, mayor es la necesidad de centralizar el sistema jurídico. Djankov et al. (2002) y Djankov, Glaeser et al. (2003) señalaron que en los países cuyo sistema jurídico es de origen socialista o civil francés la regulación de los tribunales, de la creación de empresas y del mercado de trabajo es mucho mayor que en los países que tienen un sistema de derecho consuetudinario y, además, los conflictos tardan más en resolverse, se respetan menos los contratos y la corrupción es mayor.

⁶¹ A este respecto un análisis interesante es la comparación entre la evolución de Corea del Norte y Corea del Sur. Ambos países tienen un sistema legal de idéntico origen pero han seguido caminos diferentes en el ámbito político, una divergencia en lo político que se ha plasmado en una historia de fracaso absoluto y éxito rotundo, respectivamente, en el ámbito del desarrollo económico y el bienestar social. Corea del Sur es un país líder de la nueva economía tecnológica.

⁶² Para un detallado análisis de la controversia "common law vs. civil law" ver Cabrillo y Fitzpatrick (2008).

Régimen político y desempeño económico

Un aspecto que ha centrado la atención de muchos investigadores del *Institucionalismo* es la relación entre la democracia y el desempeño económico⁶³, con resultados dispares. Unos análisis empíricos respaldan la idea de una endeble relación negativa, otros encuentran una relación positiva entre ambas variables.

Przeworski y Limongi (1993) señalan que las instituciones democráticas favorecen el crecimiento económico a través de la promoción del ahorro y de la inversión inducida por la mayor protección de los derechos de propiedad en un entorno democrático.

Rodrik (2000 a) señala que las democracias participativas favorecen un crecimiento de mayor calidad⁶⁴, es decir, tasas de crecimiento a largo plazo más predecibles, mayor estabilidad económica a corto plazo, una resistencia superior frente a los shocks⁶⁵ y una distribución de la riqueza más equitativa. Considera que la democracia ayuda a conformar mejores instituciones, ya que actúa como una *mega-institución* que permite poner en valor el conocimiento endógeno de los países⁶⁶.

A pesar del hecho irrefutable de que existe una proporción mayor de países democráticos entre las economías de renta per cápita más elevada, y que resulta generalmente aceptado que la interacción de los intereses económicos y políticos determina el crecimiento económico, diversos autores (Przeworski et al., 2000; Mulligan y Sala-i-Martin, 2003) han demostrado que los regímenes democráticos y los

⁶³ La existencia de una relación causal inversa entre democracia y crecimiento ha sido analizada en numerosas ocasiones, ya que, por un lado, el crecimiento económico favorece las dinámicas de cambio en el ámbito institucional y político y, por otro lado, la prosperidad es vista como una senda que culmina en la democracia. Asimismo, Chong y Calderón (2000) confirmaron que el efecto del crecimiento económico sobre la mejora institucional es más rápido que el efecto inverso.

⁶⁴ Concepto que Rodrik (2000 a) denomina "higher-quality growth".

⁶⁵ Rodrik (1999) obtiene resultados concluyentes que demuestran que las instituciones participativas y democráticas amortiguan el impacto negativo en el crecimiento económico derivado de los shocks externos.

⁶⁶ Otros autores defienden las bondades para el crecimiento que se derivan de la democracia mediante el estudio de efectos indirectos. Por ejemplo: Behrman et al. (1999) demostraron que aumentos en la alfabetización femenina aumentan el capital humano de la siguiente generación; Barro (1996) encontró que la educación femenina reduce la fertilidad y la mortandad infantil facilitando el proceso de crecimiento económico; y Tavares y Wacziarg (2001) descubrieron evidencia sobre los efectos positivos de la democracia sobre el crecimiento a través de la reducción de la desigualdad de renta.

autocráticos no crecen a un ritmo distinto, ni aplican una política económica y social diferente.

Décadas antes, los autores de la teoría de la modernización habían sostenido que el desarrollo económico conducía a la democracia. El argumento de que existe un fuerte vínculo entre democracia y desigualdad⁶⁷ ha sido analizado y defendido intensamente por Lipset (1959) y Lenski (1966), tesis que fue contrastada posteriormente por Huber et al. (1993)⁶⁸, Helliwell (1994) y Barro (1997 y 1999). Lipset y Lenski demostraron que una mayor redistribución del poder político a favor de la mayoría, es decir, el aumento de la igualdad política, conduce a una mayor igualdad social.

Meltzer y Richard (1981,1983) formularon económicamente las argumentaciones de Lipset y Lenski demostrando que la democratización y, en particular, la expansión del derecho al voto, que condujo a que los ciudadanos más pobres se convirtieran en decisivos, favoreció una mayor redistribución y una menor desigualdad. Su modelo fue reanalizado en el marco de la teoría del crecimiento por Alesina y Rodrik (1994) y Persson y Tabellini (1994) mostrando, desde una perspectiva dinámica, un decrecimiento de la desigualdad en el periodo en el que el derecho al voto se expandía.

Przeworski et al. (2000) matizaron estos resultados. Al analizar la correlación positiva entre la renta per cápita y la democracia, señalaron que lo que ocurre en realidad es que las democracias tienen más probabilidades de sobrevivir en los países de renta más alta⁶⁹. Paldam (2002) evidenció que la democracia reduce los niveles de corrupción, y una menor corrupción favorece un mayor crecimiento, a pesar de que los efectos que detectó fueron poco intensos.

⁶⁷ Lipset (1959) atribuye este argumento a Aristóteles.

⁶⁸ Huber et al. (1993) confirmaron la existencia de esta relación y afirmaron que el crecimiento económico contribuye a la ampliación de las clases medias dificultando que las clases dirigentes las excluyan políticamente.

⁶⁹ En los países con ingresos per cápita inferiores a 1.000 dólares (en dólares de 1985 en PPC) las democracias pueden sobrevivir una media de ocho años. Cuando los ingresos oscilan entre los 1.001 y los 2.000 dólares, la probabilidad de supervivencia de la democracia es de 18 años. Las democracias de países con ingresos superiores a 6.055 dólares pueden perdurar por siempre.

No han faltado en esta controversia defensores del autoritarismo, que han cerrado filas entorno a la conocida como "Hipótesis de Lee", enunciada por *Lee Kuan Yew*, líder y ex presidente de Singapur, que planteó que para conseguir el desarrollo económico resulta más conveniente un gobierno autoritario y la supresión de los derechos civiles y políticos. Sin embargo, no son éstas las razones que subyacen al extraordinario crecimiento de los países asiáticos.

De hecho, Persson (2003) analizó sendos grupos de países democráticos -con regímenes parlamentarios y presidencialistas- y autoritarios, y concluyó que la sustitución de cualquier régimen por una democracia parlamentaria mejora las políticas estructurales de un país hasta el punto de elevar en un 40 por ciento su productividad del trabajo a largo plazo.

A este respecto, la obra de Amartya Sen trata de explorar horizontes más allá de la problemática material del crecimiento del ingreso per cápita. Sen (1999) señala que el problema del desarrollo es de una gran complejidad y descarta que se pueda alcanzar exclusivamente a partir de la acumulación de capital, la apertura de los mercados o de una eficaz planificación económica.

Para Sen existe un vínculo entre los distintos tipos de libertades, de forma que la democracia genera un efecto dominó que libera procesos anquilosados en otros ámbitos de libertad, aporta seguridad, jurídica y personal, aumenta la participación política y fortalece los resortes y la capacidad de reacción de la administración⁷⁰ favoreciendo así el progreso económico y social⁷¹.

⁷⁰ Hasta los países democráticos más pobres sometidos a terribles desastres naturales –como la India (1973) o Zimbawe y Bostwana (a principios de los años ochenta)- han conseguido alimentar a sus habitantes sin llegar a experimentar periodos de hambruna (Sen, 2004).

⁷¹ Sen (1999) ha señalado que *"la democracia no es un remedio que sane de forma automática los males como la quinina sana la malaria"*.

Gay (2003) señala que en los países menos avanzados no se dispone de las bases para alcanzar todos los beneficios de la democracia. Son necesarios unos pre-requisitos para que la apuesta por la democracia ofrezca los esperados retornos para el desarrollo⁷². Acemoglu y Johnson (2003) ahondaron en estas cuestiones señalando que existe una relación en forma de U invertida entre la desigualdad y la probabilidad de democratización, que será más improbable cuando haya poca o mucha desigualdad y más probable en los niveles intermedios.

La dinámica de los grupos de interés

Mancur Olson (1982) centró su atención en el concepto de estabilidad política y formuló una hipótesis que relaciona directamente la formación de grupos de interés con el crecimiento. Olson señaló que en las sociedades estables el número de grupos de interés que persiguen ganancias redistributivas aumenta con el paso del tiempo, hecho que reduce el crecimiento económico⁷³. No obstante, esta teoría ha sido cuestionada por no considerar en detalle la naturaleza y dinámicas de comportamiento de los grupos de interés.

Por un lado, Booth, Melling y Dartmann (1997) señalaron que muchos de los grupos de presión que se debilitan o desaparecen en los momentos de inestabilidad política reaparecen poco después y, por otro, Persson y Tabellini (2003) demostraron que las democracias más antiguas siguen una política más favorable para el crecimiento.

El arte de gobernar

La gobernanza puede definirse como el ejercicio de la autoridad por medio de tradiciones e instituciones formales e informales en la búsqueda del bien común⁷⁴. Este

⁷² Burkhart y Lewis-Beck (1994) en un estudio centrado en los países en desarrollo mostraron que un cierto nivel de desarrollo constituye un prerrequisito para la democratización.

⁷³ Mancur Olson diferencia entre dos tipos de "coaliciones distributivas" buscadoras de rentas: los cárteles, que tratan de restringir la competencia en los mercados; y los grupos de presión, que tratan de obtener del Estado medidas de política económica favorables a sus intereses.

⁷⁴ La *Gobernanza* según el diccionario de la RAE es el "arte o manera de gobernar que se propone como objetivo el logro de un desarrollo económico, social e institucional duradero, promoviendo un sano equilibrio entre el Estado, la sociedad civil y el mercado de la economía". La Comisión Europea (2001) también proporciona la siguiente definición: "reglas, procesos y conductas que afectan al modo en el que se ejerce el poder..., particularmente en lo que se refiere a la apertura, la participación, la responsabilidad, la efectividad y la coherencia".

concepto incluye los procesos de selección, desarrollo y reemplazo de los gobiernos, la capacidad de formular y aplicar políticas y el respeto de los ciudadanos y del estado por las instituciones que gobiernan las interacciones económicas y sociales entre ellos.

El intenso debate académico desarrollado sobre el efecto de los sistemas jurídicos y políticos en el desarrollo y sobre el nivel óptimo de intervención pública en la sociedad ha favorecido la consolidación del concepto de gobernanza económica dentro del análisis institucional. El Banco Mundial ha protagonizado la investigación en este campo mediante el estímulo del estudio empírico sobre el buen gobierno y la elaboración de indicadores agregados que cubren las diversas dimensiones de la gobernanza económica de los países.

Knack y Keefer (1997) evidenciaron que el entorno institucional determina la capacidad de los países menos avanzados para converger hacia los estándares de los países ricos. Por otro lado, Chhibber (2000) demostró que los países que aplican eficazmente sus políticas y disponen de una adecuada estructura institucional, presentan tasas de crecimiento económico mayores, si bien las instituciones que son buenas para un periodo o un país no tienen por qué serlo necesariamente para otros⁷⁵.

Los resultados obtenidos por Kaufmann y Kraay (2000-2009) han demostrado empíricamente que la gobernanza es fundamental para el crecimiento económico pero que éste no conduce necesariamente a un mejor gobierno. Por otra parte Isham, Kaufmann y Pritchett (1997) comprobaron la fuerte vinculación entre la amplitud de las libertades civiles existentes en un país y la gobernanza, usando como variable proxy de la eficacia gubernamental el resultado de los proyectos apoyados por el Banco Mundial⁷⁶.

⁷⁵ Ver a este respecto los trabajos empíricos sobre el diseño de las instituciones: Aghion, Alesina y Trebbi (2004) o Alesina y Tabellini (2008).

⁷⁶ La amplitud de las libertades civiles en un país influye en el resultado de los proyectos de inversión del gobierno. La medida en la que se reprima o se permita la manifestación del sentir de los ciudadanos en la esfera pública influye notablemente en que se logre o no favorece el comportamiento responsable y eficaz del gobierno y la reducción de la corrupción.

Otros autores han profundizado en estos aspectos desde entonces concluyendo que las libertades políticas y civiles, junto con otras formas de expresión e incorporación del sentir de los ciudadanos, tienen un valor decisivo para mejorar el rendimiento económico de un país y para diseñar los mejores procedimientos e instrumentos de prestación de los servicios públicos.

En resumen, si durante la primera mitad del siglo pasado la teoría económica no prestó la suficiente atención a instituciones económicas como la propiedad privada, la regulación, los impuestos o el papel de los emprendedores como determinantes del crecimiento económico, los acontecimientos ocurridos en el mundo real y la mejora en la medición del marco institucional han situado a las instituciones y a los emprendedores al centro de la discusión. Después de casi dos décadas de investigación académica y de aportación de evidencia empírica, ha quedado demostrado que las sociedades que se organizan en torno a la propiedad privada, el estado de derecho, y la libertad de mercado son las que tienen un mejor desempeño.

En el siguiente apartado se analizará el papel de las instituciones económicas y políticas en el desarrollo, tratando de identificar aquellas más favorables para el desempeño económico de los países. Asimismo, se resumen los resultados de un análisis empírico en el que se destaca la importancia de las instituciones para explicar las tendencias de cambio y el progreso económico. En concreto, se estudiará el efecto de la libertad económica, la gobernanza y la democracia en el crecimiento económico y el desarrollo humano en 135 países. La aplicación de la metodología de *clusters* al análisis permitirá determinar los tres estadios de desarrollo en los que se agrupan las distintas economías del mundo en la actualidad y la aplicación de la modelización econométrica *logit* determinará las instituciones clave en aquellos países que han demostrado un desempeño económico más favorable en el periodo 1996-2006.

3. ANÁLISIS EMPÍRICO SOBRE LOS ESTADIOS DE DESARROLLO EN EL MUNDO. DETERMINACIÓN DEL MARCO INSTITUCIONAL MÁS IDÓNEO PARA ALCANZAR LA PROSPERIDAD.

La economía mundial ha registrado profundas transformaciones en las últimas décadas. El cambio continuo, que exige dosis crecientes de flexibilidad, ha pasado a ser el protagonista casi cotidiano en el escenario de actuación de los agentes económicos, alterando las estrategias competitivas de las empresas y afectando, en consecuencia, al posicionamiento de las economías nacionales y al equilibrio geopolítico.

En este contexto, en una verdadera revolución desde abajo basada en el desarrollo de la iniciativa privada (Easterly, 2009), la reducción de la pobreza y el crecimiento de las clases medias⁷⁷ en los países en desarrollo alcanzaron niveles sin parangón en la historia⁷⁸. En el año 2000, estos países eran responsables del 37% del PIB mundial, cifra que aumentó hasta el 45% en el año 2008. La cuota de mercado de los denominados BRICs⁷⁹ creció del 16% al 22% en el mencionado periodo. Al menos el 60% del crecimiento del PIB mundial en el periodo 2000-2008 ocurrió en los países en desarrollo, del cual la mitad tuvo lugar en los BRICs.

La crisis económica pone fin, por el momento, a uno de los mayores periodos de prosperidad que ha registrado el mundo⁸⁰. Sin embargo, la recesión mundial no debe hacer olvidar el periodo de éxito económico y social precedente.

⁷⁷ Entre los años 1990 y 2005 se dobló el número de personas perteneciente a la clase media (entendida como la franja de renta de 2 a 13 US\$ diarios en PPC de 2005) pasando de representar un tercio de los ciudadanos del mundo subdesarrollado a la mitad (Ravallion, 2008).

⁷⁸ El porcentaje de población mundial que vivía por debajo del umbral de la pobreza en el año 2008 es la quinta parte del registrado en 1960.

⁷⁹ El acrónimo BRICs fue acuñado por Jim O'Neill, Economista Jefe de Goldman Sachs, en referencia a Brasil, Rusia, India y China.

⁸⁰ El intenso periodo de crecimiento económico registrado desde 1950 no puede considerarse superior al desarrollado durante la era del *Patrón Oro*, entre los años 1870 y 1913, pero constituye un periodo único por el aumento del bienestar económico y social registrado a nivel mundial y por las elevadas tasas de crecimiento, sin precedentes, registradas por los países más dinámicos (Japón, en el periodo 1950-1973; Corea del Sur, en el periodo 1973-1990; y China, en el periodo 1990-2005). No en vano, el país que más rápidamente creció en el periodo del *Patrón Oro* fue Noruega, que registró un crecimiento anual del entorno del 2% (Rodrik, 2009).

El objetivo de este apartado es analizar la importancia que tuvieron las variables institucionales en el logro de este éxito global. A continuación, se describirá el comportamiento del PIB per cápita y del IDH en las últimas décadas y se evidenciará el efecto de la gobernanza y de las libertades políticas, económicas y civiles en su evolución.

Se analizará en detalle el marco institucional y el nivel de desarrollo de 135 economías. La técnica de *clusters* permitirá definir tres estadios de desarrollo en el mundo de acuerdo con estas variables y agrupar a las distintas economías en los estadios de desarrollo avanzado, intermedio y atrasado. El análisis de la regresión logística realizado posteriormente, permitirá identificar los factores institucionales que fueron determinantes para avanzar entre estadios de desarrollo en el periodo 1996-2006⁸¹.

Dado el intenso tratamiento dado al fenómeno del crecimiento económico medido a través del comportamiento del PIB en la evidencia empírica descrita en el segundo apartado, el análisis de los estadios de desarrollo mencionado tomará como referencia el concepto de desarrollo humano medido a través del IDH ya que, a pesar de su mayor amplitud, esta variable ha tenido un tratamiento mucho menor en la literatura empírica de las instituciones.

⁸¹ A fin de corregir la posible endogeneidad *desarrollo-instituciones*, ampliamente debatida en la literatura empírica, en el análisis LOGIT no trato de explicar las diferencias entre *clusters* sino entre las economías de "éxito" y "no éxito". El análisis identifica los indicadores que han registrado comportamientos distintos entre ambos grupos de países.

3.1 EL MARCO INSTITUCIONAL ÓPTIMO PARA LA PROSPERIDAD ECONÓMICA: ARTE DE GOBIERNO Y EJERCICIO DE LAS LIBERTADES ECONÓMICAS, POLÍTICAS Y CIVILES.

Las instituciones son importantes para favorecer el nivel de actividad empresarial y, de esta forma, el progreso económico. Sin embargo, los desacuerdos teóricos sobre que instituciones son necesarias para alcanzar dicho progreso así como las dificultades para medir el impacto de los diferentes tipos de instituciones han dominado el debate sobre estas cuestiones.

En este apartado se contrastará la hipótesis según la cual el ejercicio efectivo de las libertades, económicas, políticas y civiles y el buen gobierno son factores determinantes para consolidar un contexto institucional favorable capaz de promover el círculo virtuoso del espíritu emprendedor, la innovación, el crecimiento económico y el desarrollo humano en los distintos países.

Valoraciones en tiempos de crisis

La crisis de la economía global ha reavivado el debate sobre los fallos de mercado y de gobierno y comienzan a alzarse algunas voces que apuntan a la libertad y la gobernanza como causantes de la grave situación creada. A fin de contribuir a clarificar esta controversia, es oportuno abordar tanto el análisis de los fallos como el de los aciertos de mercado y de gobierno.

Un debate similar dominó el discurso de los economistas tras la Gran Depresión, crisis que provocó en aquel momento la desconfianza en el papel del mercado en la asignación de los recursos en la economía.

Tras el final de la Segunda Guerra Mundial, se asumió la primacía del Estado en la solución de los problemas socio-económicos y, durante los años que siguieron a la conflagración mundial, la nacionalización de servicios básicos e incluso la expropiación de empresas se impusieron. No fue hasta finales de los años ochenta que

importantes economistas y creadores de opinión abandonaron la defensa, más o menos activa, de esta doctrina contraria al mercado y la libertad económica⁸².

La revisión de los marcos reguladores desarrollada desde entonces ha afectado a numerosos sectores, intensificando considerablemente la competencia en los mercados mundiales y favoreciendo las transacciones económicas internacionales.

La regulación allí donde sea necesaria

Numerosos estudios académicos recientes han ayudado a verter luz sobre estas cuestiones demostrando que la reforma permanente del marco regulador, a fin de remover obstáculos innecesarios, ha constituido en la mayoría de los casos un éxito rotundo que ha extendido globalmente el comportamiento competitivo, desembocando en una mayor eficiencia y creatividad, en la intensificación de la innovación, en la creación de nuevas actividades y la mejora de las existentes, en la reducción de los costes y los precios, en la ampliación de la gama de bienes y servicios disponibles y en la aparición y proliferación de nuevas formas de trabajo, con los correspondientes efectos positivos sobre la competitividad y el bienestar (Petitbò, 1999).

De forma simultánea, la desregulación ha exigido una nueva regulación, tanto de ámbito nacional como internacional, ya que el reconocimiento de la fortaleza del mercado y de sus indudables virtudes, no debe inducirnos a ignorar la importancia de la regulación, allí donde resulte necesaria y eficaz.

Tampoco se deben obviar los logros alcanzados por las políticas gubernamentales, que juegan un papel clave tanto en el ámbito productivo, en áreas tan importantes como el acceso y la salida de los mercados o el establecimiento de un entorno favorable y seguro para los agentes económicos, como en el distributivo.

⁸² Samuelson y Nordhaus (1989).

En el final de la reciente fase expansiva de la economía mundial algunas regulaciones mostraron su ineficacia y fallaron. La regulación financiera establecida por la Reserva Federal norteamericana, que indujo a los bancos a reducir su capital en relación con sus inversiones si adquirían los denominados *Credit Default Swaps*, es un ejemplo de regulación ineficiente que provocó el agravamiento de la crisis financiera cuyo detonante fueron otros errores regulatorios que facilitaron la expansión de las llamadas “hipotecas basura”. Estos errores regulatorios son ahora esgrimidos para culpabilizar a la globalización de la situación creada así como para defender una nueva regulación internacional restrictiva de algunas de las libertades alcanzadas en las últimas décadas⁸³.

La imprescindible libertad económica

En cualquier caso, en el nuevo escenario internacional surgido de las convulsiones competitivas de los años ochenta y noventa, que se consolidó en los primeros años del Siglo XXI y que la crisis no ha hecho más que afianzar, la experiencia de los países que se orientaron hacia la libertad económica⁸⁴ ha resultado clara en defensa de las ventajas de la eliminación de obstáculos a la iniciativa de las empresas y de los ciudadanos⁸⁵.

La relación positiva entre libertad económica y crecimiento económico ha sido contrastada en numerosos trabajos empíricos. Easton y Walker (1957) fueron los primeros en incorporar la libertad económica al modelo neoclásico empírico estándar. La mayoría de los estudios desarrollados desde entonces concluyen que el nivel de libertad económica afecta positivamente al crecimiento y resulta también evidente que aumentos en el nivel de libertad económica a lo largo del tiempo se

⁸³ Además de los factores regulatorios, no cabe duda de que la conjunción del elevado ahorro en la economía china con el desproporcionado gasto norteamericano permitieron mantener una *burbuja* financiera durante un largo periodo de tiempo que más tarde o más temprano debía estallar, a unos tipos de interés anormalmente bajos.

⁸⁴ El Diccionario de la Real Academia Española define la libertad como la facultad natural que tiene el hombre de obrar de una manera o de otra, y de no obrar, por lo que es responsable de sus actos. En este contexto, la libertad económica se define como la ausencia de coerción de las decisiones económicas individuales.

⁸⁵ Dutz y Hayri (2000) descubrieron una alta correlación entre crecimiento a largo plazo y la aplicación de las políticas de defensa de la competencia.

correlacionan con un mayor crecimiento económico⁸⁶. Más libertad no sólo está correlacionada con más actividad emprendedora, si no también con una mayor tasa de fracaso empresarial. La libertad económica no solo significa libertad de entrar y triunfar sino también libertad de fracasar.

Barro (1997) y Baumol (2002) concluyeron que, en un marco en el que prevalece el estado de derecho y se protegen los derechos de propiedad, un sistema económico de libre mercado actúa como una poderosa máquina de innovación, fundamental para el proceso de crecimiento económico⁸⁷.

Sin duda alguna, la libertad es un fin deseable en si mismo, ya se trate de libertad civil, política o económica. Y todas estas libertades interactúan entre sí, de forma que la introducción de un marco de mayor libertad en un ámbito determinado, termina por favorecer el desarrollo de otras libertades⁸⁸. En las sociedades libres, la libertad económica sustenta las demás libertades, política y civil, ya que cuando la elección individual, el intercambio voluntario y la protección de los derechos de propiedad no están asegurados es difícil imaginar cómo se pueden ejercer de modo significativo la libertad política o las libertades civiles (Vásquez, 2005).

En los países en los que existe libertad económica, el sector privado puede apoyar a las instituciones de la sociedad civil⁸⁹. De hecho, es más probable que se activen y consoliden resortes de la sociedad civil, como los partidos políticos opositores o la

⁸⁶ Existe un debate sobre si es el nivel o los cambios en el nivel del Índice de Libertad Económica, lo que afecta al crecimiento (De Haan y Sturm, 2000).

⁸⁷ No obstante, existen también en la literatura empírica voces contrarias a estas hipótesis. Por ejemplo, De Haan y Siermann (1998) señalan que el efecto de la libertad económica en el crecimiento depende del indicador de libertad económica utilizado. De Haan y Sturm (2000), en un análisis realizado desde la perspectiva institucional, concluyen que la libertad económica conduce más rápidamente a los países a su estado estacionario de crecimiento económico pero no aumenta la tasa de crecimiento de dicho estado estacionario.

⁸⁸ Friedman (1962) señala que democracia y libertad económica se refuerzan mutuamente. Bajo esta hipótesis la democracia facilita el crecimiento económico a través del desarrollo de un marco institucional más compatible con los incentivos que favorecen las transacciones productivas. No es éste el punto de vista de von Mises (1990), que considera la posibilidad de existan efectos contrapuestos entre libertades, de forma que el logro de una mayor libertad en términos absolutos pueda restringir parte de la libertad económica.

⁸⁹ El convencimiento de la burguesía nacida durante el periodo autárquico en España, de que su futuro estaba ligado a un entorno de mayor libertad, sentó las bases de un cambio que fraguó, lentamente, en el restablecimiento de la libertad política en España.

diversidad de empresas y medios de comunicación independientes, en lugares en los que el poder económico no está concentrado, ya sea en manos públicas o privadas, y rige la competencia en los mercados⁹⁰.

La libertad económica permite que las fuentes de riqueza independientes equilibren el poder político y alimenten una sociedad pluralista⁹¹. Las clases medias que se han desarrollado durante la expansión económica de las dos últimas décadas reclaman crecientemente libertades civiles y una mayor representación en la vida política.

Sin embargo, hay que reconocer que existen notables excepciones a estas reglas, como los casos de Hong Kong y Singapur, pequeños países prósperos que se encuentran entre las economías más libres del mundo desde hace décadas pero que todavía no han alcanzado la libertad política. China y Vietnam, aunque se encuentran en un estadio previo de desarrollo y en niveles menores de libertad económica, constituyen también casos relevantes de éxito económico basado en la libertad, sólo económica.

Aunque durante los últimos veinte años la tendencia general ha sido el aumento, tanto de la libertad económica como política en el mundo, la mayoría de los países tienen todavía un largo camino que recorrer para llegar a consolidar estas libertades.

Las bondades de la democracia

Un aspecto relevante que no ha estado exento de controversia es si la democracia es una condición necesaria para el desarrollo a largo plazo de un país⁹². En mi opinión,

⁹⁰ Un hecho contrastado es que los sistemas dictatoriales han dado paso a las democracias en países que comenzaron a liberalizar sus mercados en los años sesenta y setenta, como Corea del Sur, Taiwán, Chile o Indonesia, entre otros.

⁹¹ Un control estatal abusivo sobre la banca, las telecomunicaciones o la prensa, supone no sólo controlar la actividad económica, sino también la expresión.

⁹² En las últimas décadas, en especial a lo largo del largo periodo expansivo de la economía mundial, la democracia avanzó en términos generales, si bien, registró un retroceso, en especial en los últimos años, en países como Rusia, Nigeria, Egipto o Venezuela, países que, por otra parte, ejercen una considerable influencia en las regiones en las que se integran. Por otra parte, un dato significativo es que el número de democracias no ha aumentado desde el inicio del Siglo XXI. Las revoluciones democráticas de Georgia, Ucrania y Kirguizistán no han fraguado en sistemas democráticos sólidos. Tampoco se ha avanzado en estos últimos años en África, con Kenia y Zimbabwe como referencia, ni en Oriente Medio –tras el resurgir

salir de la pobreza bajo un sistema autoritario mediante la introducción de dosis crecientes de libertad económica es una cosa, pero fomentar la actividad emprendedora y asegurar la prosperidad a largo plazo de una economía sin libertades política y civil es otra muy distinta.

Con el objetivo de encontrar evidencias para sustentar esta afirmación, se realizó un análisis de correlación entre la tasa de crecimiento anual acumulativa del PIB per cápita en el periodo 1980-2006 y los niveles de democracia registrados en la actualidad medidos a través del Índice de Democracia elaborado por *The Economist* (en adelante, ID). El análisis arrojó como resultado un valor del coeficiente de correlación para ambas variables estadísticamente significativo para un nivel de confianza superior al 95%, mostrando indicios de que el crecimiento económico sostenido durante los 26 años considerados favoreció la consolidación de la democracia y de la defensa de las libertades. Este resultado es coherente con el obtenido por los autores de la teoría de la modernización, que sostienen que el desarrollo económico conduce a la democracia (Lipset, 1959), conclusión contrastada posteriormente por Barro (1997) en el sentido de que mayores niveles de desarrollo conducen a sistemas más democráticos⁹³.

La democracia permite garantizar los derechos de propiedad y dota a los países en desarrollo de instituciones y mecanismos de defensa de los mismos. El desarrollo se sustenta en la capacidad emprendedora y sin el marco protector de los derechos de propiedad el desarrollo no puede sostenerse a largo plazo⁹⁴. Sin duda, las economías pueden beneficiarse más de la libertad de movimiento de capitales, y de la globalización en general, si previamente han reducido la corrupción y han introducido

democrático de mediados de la década, ya neutralizado por el *status quo*- o en el sudeste asiático – Myanmar, China, Vietnam, Corea del Norte, Tailandia, etc.- .

⁹³ Ver también a este respecto Vega-Gordillo y Álvarez-Arce (2009), que analizan la interacción entre el crecimiento y las libertades económica y política demostrando la importancia de la libertad para asegurar una mayor prosperidad. En cualquier caso, para estos autores, las instituciones del libre mercado hacen más por el crecimiento económico que la democracia.

⁹⁴ La debilidad de los resultados obtenidos en los análisis empíricos sobre democracia y desarrollo contrasta con su influencia en variables determinantes del mismo como la gobernanza y la libertad económica. La democracia no parece una condición suficiente para el éxito económico, pero sí es una condición necesaria para consolidar a largo plazo un marco protector de los derechos de propiedad.

una mayor protección de los derechos de propiedad, seguridad jurídica en la contratación, etc.

Régimen democrático y ejercicio de las libertades

Un factor importante a considerar es en qué medida se puede identificar la vigencia de un sistema democrático con el ejercicio efectivo de las libertades en un país⁹⁵.

Fareed Zakaria (1997) señala que la mayoría de las democracias pobres del mundo son democracias no liberales, es decir, regímenes políticos en los cuales no están consolidadas las libertades, a excepción de la libertad de elegir a los que gobiernan⁹⁶. Por el contrario, en Occidente se desarrolló primero la tradición constitucional liberal y la democracia llegó más tarde. En las sociedades no occidentales que han hecho recientemente una transición a la democracia liberal⁹⁷, el capitalismo y la consolidación del estado de derecho también sucedieron antes. Sin embargo, otras regiones como Iberoamérica que se democratizaron primero y más tarde iniciaron la liberalización económica han pasado momentos particularmente difíciles al promover la libertad o el crecimiento económico⁹⁸. La explicación puede estar en la debilidad del estado de derecho.

En los países democráticos, la representatividad política plena mediante una creciente participación ciudadana, los medios de comunicación libres y una sociedad civil bien organizada, constituyen las bases sobre las que se sostiene el sistema social. La

⁹⁵ Democracia no es sinónimo de libertad. Una democracia a la que no acompañan las otras libertades – civil y económica – difícilmente tiene éxito al limitar el poder arbitrario de las autoridades políticas, aunque éstas puedan haber sido elegidas. Por ello, en la actualidad se hace hincapié en fomentar el estado de derecho, componente esencial tanto de la democracia liberal como de la libertad económica.

⁹⁶ Pérez (2008) describe el funcionamiento de las denominadas *Triarquías Oligárquicas*: regímenes en los que los *timócratas* (partido en el poder) pactan con las oligarquías económicas y con los *sofistas* (medios de comunicación) a fin de controlar los países de forma indefinida. Estos formatos institucionales recuerdan a muchas naciones mal llamadas democráticas.

⁹⁷ Corea del Sur y Taiwán, por ejemplo.

⁹⁸ A este respecto, cabe señalar que el orden en la adopción de medidas es un factor relevante. Los países que hoy cuentan con un vigoroso estado de derecho, establecieron primero esa institución y, sólo después, aumentaron el tamaño de sus gobiernos. Desafortunadamente, muchos países en desarrollo intentan hoy en día repetir ese proceso, pero al revés, quedando los intentos de promover el estado de derecho avocados al fracaso. Otras decisiones sobre orden han provocado intensos debates. En la actualidad, quizás uno de los más interesantes sea el que tiene como centro la libre competencia en los mercados, prioridad indudable frente a la privatización a la hora de establecer la ordenación de las reformas. Sin dejar de ser fundamental la privatización de la actividad empresarial en cualquier economía, más que la titularidad pública o privada de las empresas lo importante es la liberalización de los mercados y la competencia (Petitbó y Montes, 1998).

sociedad civil tiene la responsabilidad de contribuir a consolidar las instituciones democráticas y promover la mejora de la actuación pública mediante su participación en la consulta, decisión, gestión y control de las políticas públicas. Sólo con un amplio apoyo de la sociedad civil podrá el poder político, libre de césares, acometer los grandes retos que enfrentan las economías en desarrollo (Pérez, 2007).

La gobernanza

Junto a la libertad y a los incentivos para acumular e innovar, el arte de gobernar aparece como un ingrediente clave para el desarrollo. La gobernanza centró la atención de numerosos equipos investigadores e instituciones internacionales durante los años noventa, que buscaron sin éxito una fórmula de gobierno universal que sirviera de modelo para el fortalecimiento del marco institucional de los países menos avanzados en aras de la consolidación a medio y largo plazo de sus procesos de crecimiento, algunos de ellos incipientes⁹⁹.

En este renacer del institucionalismo empírico sobre el buen gobierno, tuvo mucho que ver el papel desempeñado por el Banco Mundial, en especial, a raíz de la elaboración de la base de indicadores de gobernanza (Kaufmann y Kraay, 2000-2009), iniciativa que constituyó un indudable estímulo para el estudio de estas cuestiones.

La base de indicadores agregados de gobernanza del Banco Mundial incluye información de 213 países y territorios proveniente de decenas de fuentes sintetizadas en seis dimensiones.

Voz y rendición de cuentas, incluye un conjunto de indicadores que miden aspectos del proceso político, las libertades civiles -de expresión, de reunión, de manifestación, de religión, igualdad de oportunidades, intervención gubernamental excesiva-, derechos políticos -elecciones libres y justas, representación legislativa, voto libre, partidos políticos, inexistencia de grupos dominantes, respeto por las minorías-, e

⁹⁹ El trabajo de Chong y Calderón (2000) permitió demostrar que las mejoras del marco institucional tienen un efecto positivo sobre el crecimiento, en especial en los países más pobres.

independencia de los medios de comunicación. *Estabilidad política y ausencia de violencia*, incluye indicadores que muestran en que medida el gobierno puede verse desestabilizado por medios inconstitucionales y/o violentos.

Dos indicadores miden la habilidad del gobierno para formular y aplicar sus políticas. *Eficacia gubernamental*, resume las percepciones sobre la calidad de la provisión de servicios públicos y de la burocracia, la capacidad de los funcionarios y la independencia de la función pública de las presiones políticas así como la credibilidad del gobierno en la aplicación de las políticas. Este indicador se centra en los insumos requeridos para que el gobierno sea capaz de desarrollar y aplicar buenas políticas. El cuarto indicador, referido a la *Regulación*, está más centrado en las políticas en sí mismas, incluyendo medidas sobre la incidencia de políticas restrictivas del mercado como los controles de precios, la inadecuada supervisión bancaria, así como percepciones sobre los lastres impuestos por la excesiva regulación en áreas como el comercio internacional y la creación empresarial.

Los dos últimos indicadores resumen el respeto de los ciudadanos y del estado por las instituciones que gobiernan sus interacciones. *Estado de derecho*, recoge indicadores que miden la sujeción de los agentes a las normas de la sociedad, incluyendo percepciones sobre la incidencia de los crímenes violentos y no violentos, la eficacia judicial y su carácter predictivo y el cumplimiento de contratos. Estos indicadores miden el éxito de la sociedad en desarrollar un entorno en el que normas predecibles y justas constituyen la base de las interacciones económicas y sociales. El último indicador, *Corrupción*, mide el grado en el que se ejerce el ejercicio del poder público para el beneficio privado.

Los resultados obtenidos en las investigaciones basadas en estos indicadores han demostrado empíricamente, año tras año, que la gobernanza es fundamental para el

crecimiento económico. Por el contrario, no se ha podido contrastar que el crecimiento conduzca necesariamente a un mejor gobierno¹⁰⁰.

Por otra parte, estas investigaciones han evidenciado que no existen modelos de gobierno transplantables *per se* de los países desarrollados a los menos avanzados, y que no es posible definir un estándar de gobernanza económica. Unos países pueden aprender mucho del éxito de otros, y de las instituciones identificadas como elementos centrales para el progreso económico, pero cada economía debe definir su combinación o modelo institucional específico, situando en su contexto nacional las mencionadas instituciones de éxito.

De hecho, en los años noventa fracasaron los intentos de aplicar fórmulas estandarizadas a los países en desarrollo, respaldadas en la mayoría de los casos por prestigiosas instituciones internacionales, ya que para que las reformas institucionales y otras acciones de mejora del entorno macroeconómico y microeconómico tengan éxito, se debe tomar en consideración la idiosincrasia nacional y la actitud de los ciudadanos afectados. No existe un modelo de buen gobierno que responda a las necesidades de un *ciudadano universal*.

A pesar de ello, la mejora de la gobernanza económica, el fortalecimiento del marco legal y de los derechos de propiedad y la apuesta por mayores cotas de libertad económica, se han revelado en los análisis empíricos como los principales factores explicativos del favorable desempeño de la economía mundial en los últimos años. Se trata de ingredientes necesarios para conformar un marco institucional óptimo. Esta hipótesis será contrastada en el análisis empírico desarrollado a continuación.

¹⁰⁰ Cabe pensar que el crecimiento favorecerá el surgimiento y la consolidación de las clases medias que, en buena ley, terminarán por demandar de los gobiernos la realización de las reformas institucionales necesarias.

3.2 EL EFECTO DE LA FORTALEZA INSTITUCIONAL SOBRE EL CRECIMIENTO DE LA RENTA PER CÁPITA Y EL ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO EN EL PERÍODO 1980-2006.

Las experiencias económicas de los distintos países del mundo en las últimas décadas han sido muy variadas. Algunas economías alcanzaron el éxito en términos de desarrollo gracias a una combinación de fortuna y aplicación de políticas económicas e instituciones eficaces. Otras tuvieron un mal desempeño, debido a la debilidad económica e institucional o a otros factores como la guerra, la inestabilidad política, la violencia o la corrupción.

Renta per cápita y desarrollo humano

No obstante, los indicadores de crecimiento y de desarrollo económicos a nivel agregado mostraron un avance generalizado en el mundo, aunque éste no fuera de la misma intensidad en todas las economías.

El análisis de la evolución del PIB per cápita en las últimas décadas, expresado en paridad de poder compra, arroja resultados muy positivos (Cuadro I). En términos nominales, su valor se ha triplicado entre los años 1980 y 2006. En términos reales la mejora registrada ha sido también significativa, siendo el dato correspondiente al año 2006, 1,5 veces superior al registrado en 1980. A pesar de que a partir del año 2000 se observa una tendencia a la desaceleración del crecimiento real, este comportamiento no es homogéneo en todos los países.

Tal y como se desprende del Gráfico I, si bien entre los años 1980 y 2000 se han registrado tasas de crecimiento relevantes en las economías intermedias y avanzadas, éstos tienden a atenuarse a partir del año 2000. Este hecho, unido a una mejora en los países más atrasados, respecto al estancamiento registrado en el pasado, ha permitido reducir la divergencia entre las distintas economías¹⁰¹.

¹⁰¹ Este resultado puede observarse analizando el coeficiente de variación de Pearson: cuanto menor es su valor, menor es la dispersión de la serie y mayor la representatividad de la media. El coeficiente de variación de Pearson es una medida de dispersión cuya principal ventaja es que elimina el efecto de la escala de las variables, lo que permite establecer comparaciones homogéneas entre variables expresadas en distinta escala. Se calcula como el cociente entre la desviación típica de una variable y su media.

Estas tendencias favorables son aún más acusadas en el caso del IDH, que sintetiza tres dimensiones básicas del desarrollo humano, la longevidad y la salud, la educación y el nivel de vida, medido éste mediante el PIB per cápita.

Como se desprende del Gráfico III, el comportamiento del IDH es más favorable que el observado para el PIB per cápita. A la mejora en los niveles de desarrollo humano en el mundo se une, además, una reducción de la dispersión y de la consiguiente divergencia entre países. Entre los años 1980 y 1990 se produjo un gran avance de las economías con niveles de desarrollo humano intermedio, mientras que desde el año 1990 el protagonismo en este ámbito ha pasado a las economías más atrasadas.

Ahora bien, ¿qué factores han hecho posible el buen desempeño de la gran mayoría de las economías del mundo?. En lo que al papel de las instituciones se refiere, la proliferación en los últimos años de índices e indicadores agregados de variables institucionales ha favorecido el análisis del efecto de las instituciones en el crecimiento económico y el desarrollo.

Entre ellas, como se ha señalado en el apartado segundo, los sistemas políticos, la gobernanza y la libertad económica han destacado entre los campos de estudio abordados con mayor intensidad por los estudiosos del desarrollo, debido, probablemente, a la importancia que otorgamos los economistas a la libertad y a la regulación eficiente como ingredientes fundamentales para optimizar el bienestar social.

CUADRO I

EVOLUCIÓN DEL DESEMPEÑO ECONÓMICO EN EL MUNDO. 1980-2006

PIB per cápita en PPC en valores corrientes y constantes e IDH.

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2006
PIB per capita en paridad del poder de compra (US dólares corrientes)							
Media	4.091	5.160	6.443	7.858	9.708	12.133	12.987
Tasa de crecimiento anual acumulativa	-	4,8	4,5	4,1	4,3	4,6	7,0
Coefficiente de variación de Pearson	1,39	1,14	1,10	1,11	1,14	1,13	1,13
PIB per capita en paridad del poder de compra (US dólares constantes de 2005)							
Media	8.402	8.378	9.181	9.769	11.017	12.205	12.429
Tasa de crecimiento anual acumulativa	-	-0,1	1,8	1,3	2,4	2,1	1,8
Coefficiente de variación de Pearson	1,30	1,13	1,11	1,11	1,12	1,10	1,10
Índice de Desarrollo Humano (IDH)							
Media	0,67	0,69	0,71	0,73	0,76	0,78	0,78
Tasa de crecimiento anual acumulativa	-	0,5	0,7	0,5	0,7	0,5	0,5
Coefficiente de variación de Pearson	0,30	0,29	0,28	0,28	0,26	0,24	0,24

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del PNUD y del Fondo Monetario Internacional.

GRÁFICO I

EVOLUCIÓN DEL PIB PER CÁPITA EN PPC EN EL MUNDO. 1980-2006

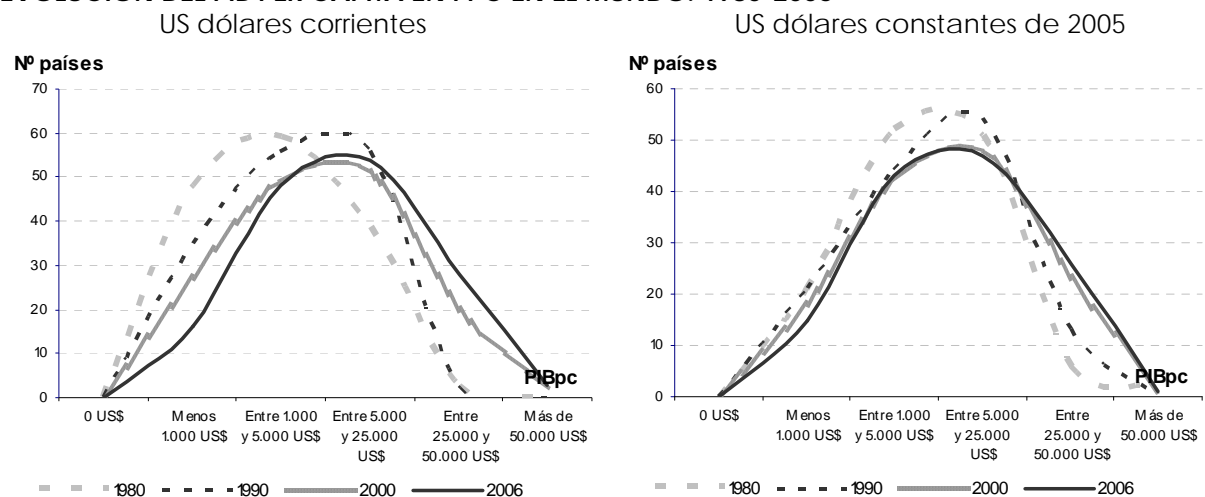


GRÁFICO II

ACELERACIÓN DEL CRECIMIENTO DEL PIB PER CÁPITA EN PPC EN EL MUNDO. 1980-2006

Tasa de crecimiento anual acumulativa

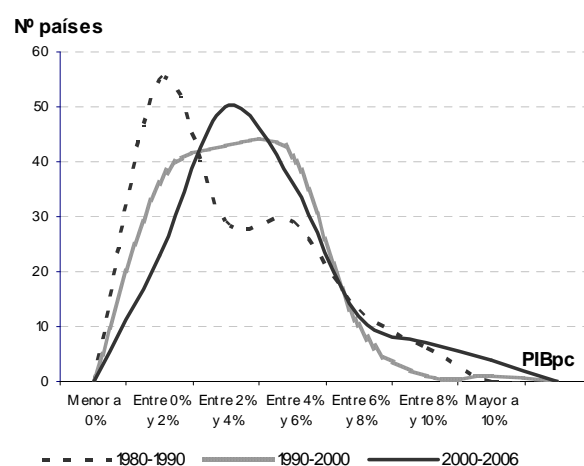
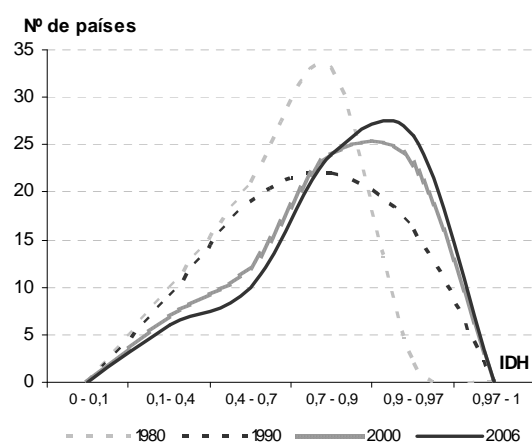


GRÁFICO III

EVOLUCIÓN DEL IDH EN EL MUNDO. 1980-2006

Índice de desarrollo humano



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del PNUD y del Fondo Monetario Internacional.

RECUADRO II

INDICADORES QUE INTEGRAN LA BASE DE DATOS UTILIZADA¹⁰²

La proliferación de indicadores agregados e índices sintéticos de variables institucionales ha favorecido el desarrollo de una amplia literatura sobre modelos económicos alternativos basados en el estudio comparativo entre países. Todos estos instrumentos de análisis, elaborados por diversas instituciones, además de provocar un animado debate metodológico, han favorecido la investigación sobre las bondades de las políticas gubernamentales y la medición de la eficacia del marco económico y legal. En el análisis empírico realizado en esta tesis doctoral se utilizarán los siguientes indicadores:

Indicadores de desarrollo humano y crecimiento económico: los indicadores utilizados para medir el desarrollo de un país son el *Índice de Desarrollo Humano* (IDH) y el PIB per cápita. El IDH, elaborado por el **Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo** (PNUD) valora el progreso de un país incluyendo junto a variables estrictamente económicas, otros indicadores relacionados con la calidad de vida. Abarca 175 países y sintetiza tres dimensiones básicas del desarrollo humano:

- la longevidad y la salud;
- la educación;
- y el nivel de vida, medido mediante el PIB per cápita.

Índice de libertad económica: el **Instituto Fraser** publica el *Índice de libertad económica* (ILE) que, utilizando una escala de cero a diez, otorga a los 141 países considerados calificaciones más altas cuando sus instituciones y políticas son más consistentes con la libertad económica y proporcionan un entorno competitivo a sus empresas que les permite comerciar y retener los ingresos derivados de sus actividades productivas. El ILE sintetiza información sobre las 42 variables agrupadas en las cinco dimensiones siguientes:

- tamaño de gobierno;
- marco legal y derechos de propiedad;
- entorno monetario;
- libertad para comerciar internacionalmente;
- y regulación.

Índice de democracia: la revista **The Economist** publica el *Índice de democracia* (ID) para 165 países independientes que sintetiza información sobre:

- procesos electorales y pluralismo;
- eficacia gubernamental;
- participación política;
- cultura política;
- y libertades civiles.

Indicadores de gobernanza: el **Banco Mundial** ha impulsado la elaboración de una base de *Indicadores de gobernanza* con la información proveniente de decenas de fuentes disponibles sobre 213 países y territorios. Los indicadores de gobernanza miden las seis dimensiones siguientes:

- voz y rendición de cuentas;
- estabilidad política y ausencia de violencia;
- efectividad gubernamental;
- calidad regulatoria;
- estado de derecho;
- y control de la corrupción.

Indicadores de entorno para los negocios: la base de datos *Haciendo Negocios*, elaborada por el **Banco Mundial**, presenta indicadores cuantitativos sobre las regulaciones empresariales y la protección de los derechos de propiedad en 181 economías. Se analizan las regulaciones que afectan a diez fases en el desarrollo empresarial:

- apertura de una empresa;
- manejo de licencias;
- empleo de trabajadores;
- registro de propiedades;
- obtención de crédito;
- protección de inversores;
- pago de impuestos;
- comercio transfronterizo;
- cumplimiento de contratos;
- y cierre de una empresa.

¹⁰² A pesar de que los conceptos de libertad, desarrollo y gobernanza son mucho más amplios y complejos de lo que es posible captar a través de medidas sinópticas, estas constituyen un punto de partida intuitivo de valor indudable para el análisis.

En un contexto global, las economías pueden beneficiarse significativamente de una mayor protección de los derechos de propiedad, de la seguridad jurídica, del fortalecimiento de las libertades y los sistemas de participación política y de la reducción de la corrupción. Precisamente, la gobernanza, la libertad económica y la democracia serán los elementos institucionales cuyo efecto sobre el desarrollo se analizará a continuación.

Selección de variables institucionales

Entre los distintos índices e indicadores agregados de variables institucionales disponibles en el siguiente análisis empírico utilizaremos los siguientes (Recuadro II):

- el Índice de Libertad Económica, elaborado por el *Instituto Fraser* (en adelante, ILE) que sintetiza un conjunto de variables cuyo objetivo es medir el grado en el que los países proporcionan un entorno competitivo a sus empresas que les permite comerciar y retener los ingresos derivados de sus actividades productivas;
- el Índice de democracia publicado, por *The Economist*;
- y los indicadores de gobernanza, publicados por el Banco Mundial (en adelante, IG). Como quiera que el Banco Mundial no publica un indicador agregado de los distintos componentes del IG, fue necesaria su elaboración mediante un análisis factorial¹⁰³.

A pesar de que el análisis de correlación no es un test concluyente que permita establecer con el rigor necesario las relaciones entre las variables consideradas, supone un análisis introductorio de interés que puede complementar las metodologías más sofisticadas aplicadas posteriormente -regresión logística, ANOVA, discriminante y de clusters-.

¹⁰³ El análisis factorial es una técnica estadística que a partir de combinaciones lineales de las variables observadas permite explicar la variabilidad de las mismas con un número menor de variables no observadas denominadas factores. Para obtener el indicador agregado IG se aplicó esta técnica econométrica a los seis indicadores de gobernanza del Banco Mundial. Dada la elevada correlación existente entre estos indicadores, se obtuvo como resultado un único factor que recoge más del 86% de la variabilidad total de sus componentes, y en el que todos los indicadores intervienen con una comunalidad superior al 85%.

El Cuadro II recoge los coeficientes de correlación del logaritmo del PIB per cápita en PPC y el IDH con los indicadores de libertad económica, gobernanza y democracia - ILE, IG e ID- así como con cada una de sus componentes¹⁰⁴.

Se trata de contrastar la hipótesis que establece que un marco institucional de mayor libertad económica, un gobierno honesto y eficaz, en un contexto estable de protección de los derechos de propiedad, y el fortalecimiento de la democracia y del ejercicio de las libertades civiles, se traduce en mayores niveles de crecimiento económico y desarrollo humano. Los resultados aportarán evidencia sobre la veracidad de esta hipótesis.

Es oportuno realizar una matización metodológica previa. Los autores críticos con las medidas publicadas de libertad y de gobernanza en el mundo podrían argüir que estos índices e indicadores son elaborados sobre la base de la premisa fuerte de que la libertad y la gobernanza se asocian con la prosperidad y que, por lo tanto, los mismos incorporan un sesgo inconsciente a la asignación de valores más altos a los países con una conocida trayectoria de éxito.

Por el contrario, estos índices utilizan principalmente datos secundarios y no incluyen valoraciones subjetivas.

Efecto del marco institucional sobre el crecimiento y desarrollo económicos

Los estadísticos demuestran una asociación muy fuerte entre la solidez del marco institucional, conformado por las libertades económica, política y civil así como una eficaz gobernanza, y el ingreso per cápita y el desarrollo humano medido mediante el IDH¹⁰⁵.

¹⁰⁴ Dado que el coeficiente de correlación de Pearson mide relaciones de tipo lineal entre variables, resulta necesario utilizar la variable PIB per cápita en PPC expresada en logaritmos, ya que permite linealizar las relaciones entre esta variable y el resto de indicadores.

¹⁰⁵ Si el marco institucional no ejerciera un impacto positivo sobre el crecimiento del nivel de ingreso per cápita y el desarrollo humano, no existiría razón para que ambos conjuntos de variables estuvieran positivamente correlacionadas.

Todos los indicadores institucionales, excepto el de tamaño del gobierno¹⁰⁶, muestran una correlación positiva y significativa con el crecimiento económico y el desarrollo humano, un resultado coherente con las investigaciones de Levine y Renelt (1992), Robinson (1977) y Olson (1986), autores que demuestran que la calidad de las instituciones económicas y de las políticas de una nación no dependen de lo grande o pequeño que sea su sector público o la dimensión de sus transferencias a los ciudadanos de menor renta, sino que está determinada por su estructura de incentivos (Cuadro III).

CUADRO II
COEFICIENTES DE CORRELACIÓN DEL PIB PER CÁPITA Y DEL IDH CON ID, IG, ILE Y SUS COMPONENTES. 2006

	PIB pc PPC Total muestra	Índice de desarrollo humano			
		Total muestra	Avanzados	Intermedios	Atrasados
Índice de libertad económica	0,72	0,70	0,27	0,25	0,44
Tamaño del gobierno	-0,01	0,04	-0,25	-0,05	0,23
Marco legal y derechos de propiedad	0,81	0,76	0,68	0,40	0,26
Entorno monetario	0,60	0,59	0,52	0,11	0,24
Libertad para comerciar internacionalmente	0,63	0,58	-0,15	0,14	0,46
Regulación	0,55	0,50	0,34	0,26	0,35
Indicador de gobernanza	0,79	0,73	0,70	0,64	0,15
Voz y rendición de cuentas	0,80	0,55	0,35	0,18	0,06
Estabilidad política y ausencia de violencia	0,77	0,58	0,11	0,34	-0,05
Efectividad gubernamental	0,82	0,76	0,75	0,63	0,38
Calidad regulatoria	0,63	0,73	0,66	0,57	0,37
Estado de derecho	0,79	0,73	0,73	0,55	0,23
Control de la corrupción	0,56	0,70	0,72	0,70	0,02
Índice de democracia	0,58	0,60	0,51	0,02	0,32
Proceso electoral y pluralismo	0,42	0,48	0,00	-0,04	0,09
Funcionamiento del gobierno	0,61	0,60	0,44	0,01	0,47
Participación política	0,53	0,57	0,59	0,11	0,19
Cultura política	0,54	0,49	0,63	0,04	0,20
Libertades civiles	0,52	0,54	0,13	0,02	0,37

Nota: Las celdas sombreadas en negro corresponden a correlaciones significativas con un nivel de confianza superior al 95%; Las sombreadas en gris a correlaciones significativas con un nivel de confianza entre el 95% y el 90%; y las celdas sin sombreado corresponden a correlaciones no significativas.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial, el PNUD, el Instituto Fraser, The Economist y el Fondo Monetario Internacional.

El crecimiento económico a nivel agregado se ve significativamente afectado por la libertad económica, la gobernanza y la democracia. Los mismos resultados son extrapolables al análisis del desarrollo humano para el total de la muestra.

Los indicadores que registran correlaciones más altas son los componentes del IG. En todos los casos los valores de los coeficientes de correlación obtenidos superan el 0,7, excepto en el caso de los indicadores, voz y rendición de cuentas y estabilidad

¹⁰⁶ Se trata de un indicador que en los análisis realizados no presenta un comportamiento razonable haciendo recomendable un análisis más detallado de la metodología de elaboración.

política y ausencia de violencia, a pesar de que registran, igualmente, valores elevados.

Las correlaciones más altas en los componentes del IG recogidas en el Cuadro II corresponden a los indicadores de efectividad gubernamental y calidad regulatoria. Si bien puede constituir un error fomentar la hiperactividad y el intervencionismo del Estado, existen demasiados ejemplos que así lo demuestran, un gobierno, por el contrario, inactivo u ocioso puede resultar igualmente pernicioso (Sen, 2004).

Por otra parte, en el ámbito del desarrollo, las políticas gubernamentales juegan un papel clave para consolidar un entorno favorable y seguro para los agentes económicos. También lo son la consolidación del estado de derecho¹⁰⁷ y la lucha contra la corrupción.

En el caso de los componentes del ILE, destaca el valor registrado por los indicadores de marco legal y derechos de propiedad, mostrando el papel clave que juegan estos factores en la consolidación y fortalecimiento de los niveles de desarrollo. La seguridad jurídica y la consolidación de los derechos de propiedad son fundamentales para garantizar la acumulación de capital y de conocimientos y favorecer así la inversión y la formación de capital.

Estas instituciones promueven la consolidación del estado de derecho y protegen las actividades emprendedoras al hacer respetar los contratos, limitando el poder de los gobernantes y la acción de grupos de interés anticompetitivos.

Otros componentes del ILE registran también valores estadísticamente significativos, evidenciando las ventajas de orientar las economías hacia la libertad económica y el

¹⁰⁷ En el Informe sobre la Libertad Económica en el Mundo (Gwartney et al., 2007) se indica que ningún país con un estado de derecho débil puede sostener una tasa de crecimiento significativa (superior a 1,1 por ciento) una vez que el ingreso per cápita supera los 3.400 dólares. Dicho de otra forma, una vez que una economía alcanza cierto nivel de desarrollo, las mejoras relativas al estado de derecho son esenciales para sostener el crecimiento.

efecto positivo que se deriva de la eliminación de obstáculos a la iniciativa de las empresas y de los ciudadanos.

Los resultados recogidos en el Cuadro II así lo atestiguan. Por un lado, los procesos de desregulación desarrollados en el mundo han intensificado considerablemente la competencia en los mercados y han dinamizado la actividad económica. Por otro lado, una mayor libertad para comerciar a nivel global y la consolidación de un entorno monetario favorable para la actividad emprendedora también registran una elevada correlación, tanto con el PIB per cápita como con el desarrollo humano.

Por el contrario, los indicadores de democracia registran los menores coeficientes de correlación de las variables institucionales consideradas, aunque también resultan estadísticamente significativos en todos los casos¹⁰⁸.

Dentro del conjunto de indicadores sobre el marco político considerados, el que se revela como el factor principal para favorecer el crecimiento económico y el desarrollo humano es el funcionamiento del gobierno, seguido de la participación y la cultura políticas y del ejercicio de las libertades civiles.

¹⁰⁸ Los estudios realizados por el Banco Mundial a partir de sus indicadores de gobernanza no han permitido contrastar la existencia de un vínculo sólido entre crecimiento económico y democracia en el corto largo, pero sí en el largo plazo.

CUADRO III

COEFICIENTES DE CORRELACIÓN CRUZADA ENTRE DEL IDH Y DEL PIBpc CON EL ID, IG, ILE Y SUS COMPONENTES. 2006

	Libertad económica							
	IDH	PIB pc PPC	Índice de libertad económica	Tamaño del gobierno	Marco legal y derechos de propiedad	Entorno monetario	Libertad para comerciar internacionalmente	Regulación
IDH		0,94	0,70	0,04	0,76	0,59	0,58	0,50
PIB pc PPC	0,94		0,72	-0,01	0,81	0,60	0,63	0,55
Índice de libertad económica	0,70	0,72		0,46	0,80	0,84	0,76	0,73
Tamaño del gobierno	0,04	-0,01	0,46		0,04	0,26	0,18	0,13
Marco legal y derechos de propiedad	0,76	0,81	0,80	0,04		0,58	0,54	0,67
Entorno monetario	0,59	0,60	0,84	0,26	0,58		0,67	0,51
Libertad para comerciar internacionalmente	0,58	0,63	0,76	0,18	0,54	0,67		0,42
Regulación	0,50	0,55	0,73	0,13	0,67	0,51	0,42	
Indicador de gobernanza	0,73	0,79	0,79	0,02	0,90	0,63	0,57	0,70
Voz y rendición de cuentas	0,55	0,56	0,66	0,07	0,68	0,57	0,47	0,57
Estabilidad política y ausencia de violencia	0,58	0,63	0,66	0,01	0,79	0,49	0,46	0,62
Efectividad gubernamental	0,76	0,82	0,78	0,00	0,91	0,60	0,58	0,69
Calidad regulatoria	0,73	0,80	0,84	0,08	0,88	0,70	0,65	0,71
Estado de derecho	0,73	0,79	0,76	0,01	0,92	0,59	0,53	0,68
Control de la corrupción	0,70	0,77	0,73	-0,02	0,89	0,57	0,52	0,67
Índice de democracia	0,60	0,58	0,67	0,15	0,66	0,57	0,51	0,54
Proceso electoral y pluralismo	0,48	0,42	0,54	0,21	0,43	0,51	0,42	0,39
Funcionamiento del gobierno	0,60	0,61	0,70	0,16	0,71	0,56	0,55	0,56
Participación política	0,57	0,53	0,55	-0,01	0,64	0,48	0,42	0,46
Cultura política	0,49	0,54	0,49	-0,05	0,67	0,38	0,31	0,46
Libertades civiles	0,54	0,52	0,64	0,23	0,56	0,54	0,50	0,53

	Democracia					
	Índice de democracia	Proceso electoral y pluralismo	Funcionamiento del gobierno	Participación política	Cultura política	Libertades civiles
IDH	0,60	0,48	0,60	0,57	0,49	0,54
PIB pc PPC	0,58	0,42	0,61	0,53	0,54	0,52
Índice de libertad económica	0,67	0,54	0,70	0,55	0,49	0,64
Tamaño del gobierno	0,15	0,21	0,16	-0,01	-0,05	0,23
Marco legal y derechos de propiedad	0,66	0,43	0,71	0,64	0,67	0,56
Entorno monetario	0,57	0,51	0,56	0,48	0,38	0,54
Libertad para comerciar internacionalmente	0,51	0,42	0,55	0,42	0,31	0,50
Regulación	0,54	0,39	0,56	0,46	0,46	0,53
Indicador de gobernanza	0,80	0,62	0,84	0,71	0,72	0,73
Voz y rendición de cuentas	0,94	0,87	0,86	0,82	0,64	0,90
Estabilidad política y ausencia de violencia	0,57	0,40	0,69	0,45	0,53	0,50
Efectividad gubernamental	0,78	0,59	0,82	0,70	0,72	0,70
Calidad regulatoria	0,79	0,63	0,80	0,69	0,65	0,75
Estado de derecho	0,73	0,52	0,79	0,65	0,74	0,63
Control de la corrupción	0,70	0,49	0,75	0,63	0,72	0,60
Índice de democracia	0,93	0,93	0,91	0,90	0,68	0,84
Proceso electoral y pluralismo	0,93		0,76	0,80	0,44	0,91
Funcionamiento del gobierno	0,91	0,76		0,74	0,66	0,82
Participación política	0,90	0,80	0,74		0,64	0,78
Cultura política	0,68	0,44	0,66	0,64		0,51
Libertades civiles	0,94	0,91	0,82	0,78	0,51	

	Gobernanza						
	Indicador agregado de gobernanza	Voz y rendición de cuentas	Estabilidad política y ausencia de violencia	Efectividad gubernamental	Calidad regulatoria	Estado de derecho	Control de la corrupción
IDH	0,73	0,55	0,58	0,76	0,73	0,73	0,70
PIB pc PPC	0,79	0,56	0,63	0,82	0,80	0,79	0,77
Índice de libertad económica	0,79	0,66	0,66	0,78	0,84	0,76	0,73
Tamaño del gobierno	0,02	0,07	0,01	0,00	0,08	0,01	-0,02
Marco legal y derechos de propiedad	0,90	0,68	0,79	0,91	0,88	0,92	0,89
Entorno monetario	0,63	0,57	0,49	0,60	0,70	0,59	0,57
Libertad para comerciar internacionalmente	0,57	0,47	0,46	0,58	0,65	0,53	0,52
Regulación	0,70	0,57	0,62	0,69	0,71	0,68	0,67
Indicador de gobernanza	0,86	0,86	0,84	0,98	0,96	0,98	0,95
Voz y rendición de cuentas	0,86		0,67	0,80	0,81	0,76	0,74
Estabilidad política y ausencia de violencia	0,84	0,67		0,76	0,73	0,81	0,75
Efectividad gubernamental	0,98	0,80	0,76		0,96	0,96	0,95
Calidad regulatoria	0,96	0,81	0,73	0,96		0,92	0,89
Estado de derecho	0,98	0,76	0,81	0,96	0,92		0,96
Control de la corrupción	0,95	0,74	0,75	0,89	0,89	0,96	
Índice de democracia	0,80	0,94	0,57	0,78	0,79	0,73	0,70
Proceso electoral y pluralismo	0,62	0,87	0,40	0,59	0,63	0,52	0,49
Funcionamiento del gobierno	0,84	0,86	0,69	0,82	0,80	0,79	0,75
Participación política	0,71	0,82	0,45	0,70	0,69	0,65	0,63
Cultura política	0,72	0,64	0,53	0,72	0,65	0,74	0,72
Libertades civiles	0,73	0,90	0,50	0,70	0,75	0,63	0,60

Nota 1: Los datos del PIB pc PPC están expresados en logaritmos ya que la relación entre esta variable y el resto es no lineal.

Nota 2: Las celdas sombreadas en negro corresponden a correlaciones significativas con un nivel de confianza superior al 95%; Las sombreadas en gris a correlaciones significativas con un nivel de confianza entre el 95% y el 90%; y las celdas sin sombreado corresponden a correlaciones no significativas.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial, el PNUD, Instituto Fraser, *The Economist* y Fondo Monetario Internacional.

Un análisis de las correlaciones cruzadas entre los componentes de los distintos indicadores permite entender mejor estos resultados (Cuadro III). Por un lado, la elevada correlación detectada entre los componentes pertenecientes a un mismo índice constituye una garantía de la calidad de los datos y de la coherencia de los resultados, excepto en el caso del indicador tamaño de gobierno, cuya debilidad ya ha sido comentada. Por otro lado, como cabía esperar, el indicador de marco legal y derechos de propiedad, perteneciente al ILE, está altamente correlacionado con los componentes del IG; y el indicador de voz y rendición de cuentas¹⁰⁹, perteneciente al IG, está muy correlacionado con los componentes del ID¹¹⁰.

En resumen, el análisis de correlación revela que la mejora de la gobernanza económica y el fortalecimiento del marco legal y de los derechos de propiedad, así como la apuesta por mayores cotas de libertad económica, constituyen factores explicativos relevantes del desempeño favorable de la economía mundial en los últimos años.

Por su parte, los indicadores de democracia, y aquellos relacionados con éstos, como el de *voz y rendición de cuentas*, muestran una relación más débil, aunque positiva, con el crecimiento económico y el desarrollo humano.

¹⁰⁹ Frente a otras definiciones más reducidas de democracia, el indicador de voz y rendición de cuentas sintetiza un concepto más amplio de voz, es decir, libertad de expresión y voz participativa, y rendición de cuentas democráticas.

¹¹⁰ Las menores correlaciones con el PIB per cápita y el IDH de los indicadores de democracia coinciden con el comportamiento del indicador de voz y rendición de cuentas del IG. Lo contrario ocurre en el caso del indicador de marco legal y derechos de propiedad del ILE, cuya correlación es alta y similar a la registrada por el IG y sus componentes.

3.3 LOS ESTADIOS DE DESARROLLO EN EL MUNDO EN EL ALBOR DEL SIGLO XXI.

Como se señaló en el apartado 3.2, el crecimiento económico y el desarrollo humano han registrado un avance generalizado en el mundo en los últimos años, si bien, ambos han mostrado un comportamiento asimétrico y no han mantenido la misma intensidad en todas las regiones y economías. El desempeño económico de un gran número de países ha sido muy favorable, mientras que otras economías han tenido un mal comportamiento debido a muy diversos factores.

La creación y consolidación de sólidas instituciones facilitadoras del crecimiento puede explicar en gran medida dichas diferencias de desempeño económico. No en vano, las instituciones afectan a los incentivos para la acumulación de conocimientos y constituyen elementos claves para fomentar las actividades de I+D, la creatividad, las actitudes de modernización de la estructura productiva y distributiva y la acumulación de capital físico y humano.

Existe un intenso debate sobre la validez universal de las instituciones nacidas y desarrolladas en Occidente. A los efectos de este análisis, la cuestión no es el origen de determinadas instituciones, sino su encaje en el marco institucional de países muy diversos¹¹¹. Cada país se sitúa en el estadio de desarrollo que conforman sus instituciones. En este marco institucional podrá crecer y desarrollarse hasta alcanzar su estado estacionario, pero si desea avanzar, deberá mejorar sus instituciones o incorporar otras nuevas correspondientes al estadio de desarrollo superior.

3.3.1 Características institucionales y posicionamiento para el desarrollo de las distintas economías del mundo: clusters de economías avanzadas, intermedias y atrasadas en el año 2006.

El análisis de *clusters* realizado que se describe a continuación toma en consideración las tres vertientes institucionales fundamentales –libertad económica, democracia

¹¹¹ Ver a este respecto Chang (2006).

(libertades políticas y civiles) y gobernanza- y el desarrollo humano en la delimitación de los estadios de desarrollo que prevalecen en el mundo en la actualidad.

Tras la integración de los indicadores IDH, ILE, ID e IG, el estudio detallado del dendograma resultante de la aplicación de la metodología de *clusters* permite agrupar las 135 economías del mundo consideradas en tres estadios de desarrollo o *clusters* integrados, respectivamente, por un conjunto de países avanzados, intermedios y atrasados en términos de la solidez de su marco institucional y de su nivel de IDH. Para el ejercicio de clasificación de los países se utilizó el método de Ward de análisis de conglomerados¹¹².

A continuación se describen los estadios de desarrollo resultantes del análisis empírico:

a) Estadio de desarrollo I. *Cluster* de países avanzados.

Integra a un conjunto de 41 economías, la mayoría de ellas democracias de países desarrollados pertenecientes desde hace décadas a la OCDE. Este cluster incluye junto a las economías más ricas del mundo, a los estados de Europa del Este que han concluido con éxito su transición a la economía de mercado, a nuevos países desarrollados como Chile, junto a casos peculiares por su dimensión o marco institucional, como Singapur, Hong Kong y Uruguay.

b) Estadio de desarrollo II. *Cluster* de países intermedios.

Integra a un conjunto de 61 países, que incluye a la totalidad de las economías emergentes, desde los BRICs hasta las economías más dinámicas de África Subsahariana, junto a un conjunto de economías que han iniciado recientemente la

¹¹² Una técnica aglomerativa jerárquica que permite minimizar el error cuadrático cometido en el proceso de clasificación.

senda del desarrollo apoyándose en cotas crecientes de libertad económica y la mejora de la gobernanza.

c) Estadio de desarrollo III. Cluster de los países atrasados.

Incluye a 33 economías que no han conseguido situarse de forma sólida en la senda del crecimiento y las libertades, la mayoría correspondientes a países africanos y asiáticos de extrema pobreza.

**RECUADRO III
ESTADIOS DE DESARROLLO RESULTADO DE LA APLICACIÓN DE LA METODOLOGÍA
ECONOMÉTRICA DE CLUSTERS. 2006**

PAÍSES INTEGRANTES DE LOS CLUSTERS DE ECONOMÍAS ATRASADAS, INTERMEDIAS Y AVANZADAS

Estadio de desarrollo I. Países avanzados -41 países-: *Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Chile, Chipre, Corea del Sur, Costa Rica, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hong Kong, Hungría, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Mauricio, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Singapur, Suecia, Suiza y Uruguay.*

Estadio de desarrollo II. Países intermedios -61 países-: *Albania, Argelia, Argentina, Armenia, Azerbaiyán, Bahrein, Bolivia, Bosnia y Herzegovina, Botswana, Brasil, Bulgaria, Colombia, Croacia, China, Ecuador, Egipto, El Salvador, Emiratos Árabes Unidos, Filipinas, Fiyl, Gabón, Georgia, Guatemala, Guyana, Honduras, India, Indonesia, Irán, Jamaica, Jordania, Kazajstán, Kirguistán, Kuwait, Macedonia, Malasia, Marruecos, Mauritania, México, Moldavia, Mongolia, Montenegro, Namibia, Nicaragua, Omán, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Rumania, Rusia, Serbia, Siria, Sri Lanka, Sudáfrica, Tailandia, Trinidad y Tobago, Túnez, Turquía, Ucrania, Venezuela, Vietnam.*

Estadio de desarrollo III. Países atrasados -33 países-: *Angola, Bangladesh, Benin, Burkina Faso, Burundi, Camerún, Chad, Costa de Marfil, Etiopía, Ghana, Guinea-Bissau, Haití, Kenia, Lesotho, Madagascar, Malawi, Malí, Mozambique, Myanmar, Nepal, Níger, Nigeria, Pakistán, Papúa Nueva Guinea, República del Congo, República Democrática del Congo, Ruanda, Senegal, Sierra Leona, Tanzania, Togo, Uganda y Zambia.*

El Recuadro III incluye los países que pertenecen a cada estadio de desarrollo y el Grafico IV describe las características de cada uno de ellos en términos de su nivel de IDH y de las variables que conforman el marco institucional definido -ILE, ID, IG y sus componentes-. Se trata de datos promedio y la escala de todas las variables ha sido corregida a través de un proceso de estandarización con el objetivo de homogeneizar los datos y facilitar la comparación entre el comportamiento de cada variable en cada uno de los estadios de desarrollo.

Destaca a simple vista la sólida posición y el liderazgo de los países avanzados, integrados en el estadio de desarrollo I, que registran los valores más elevados en todos los indicadores, así como las diferencias registradas entre los estadios I y II -países avanzados e intermedios, respectivamente- que son mayores a las registradas entre los estadios de desarrollo II y III de países intermedios y atrasados.

Las diferencias entre el grupo de países intermedios y el de avanzados se acentúan sobre todo en lo que respecta a los indicadores de gobernanza. También el indicador de marco legal y derechos de propiedad del ILE se aleja significativamente, en el grupo de economías intermedias, de los valores registrados por los países avanzados.

En el estadio de desarrollo III, que agrupa a los países menos avanzados predominan los conocidos como estados fallidos¹¹³, es decir, países estancados debido a males endémicos como: conflictos armados, guerras civiles, golpes de estado, etc.; el yugo de los recursos naturales deficientemente administrados¹¹⁴; la situación geográfica, en especial la falta de salida al mar; y los gobiernos ineficaces, cuando no responsables directos de la pobreza contumaz (Collier, 2008).

Estos países, principalmente africanos¹¹⁵, se han comportado de forma diferente a otras economías en desarrollo de su misma región o de Iberoamérica o Asia, que han conseguido encauzar sus economías y afrontan una etapa de crecimiento sostenido, integrándose en este estudio en el *cluster* de economías intermedias.

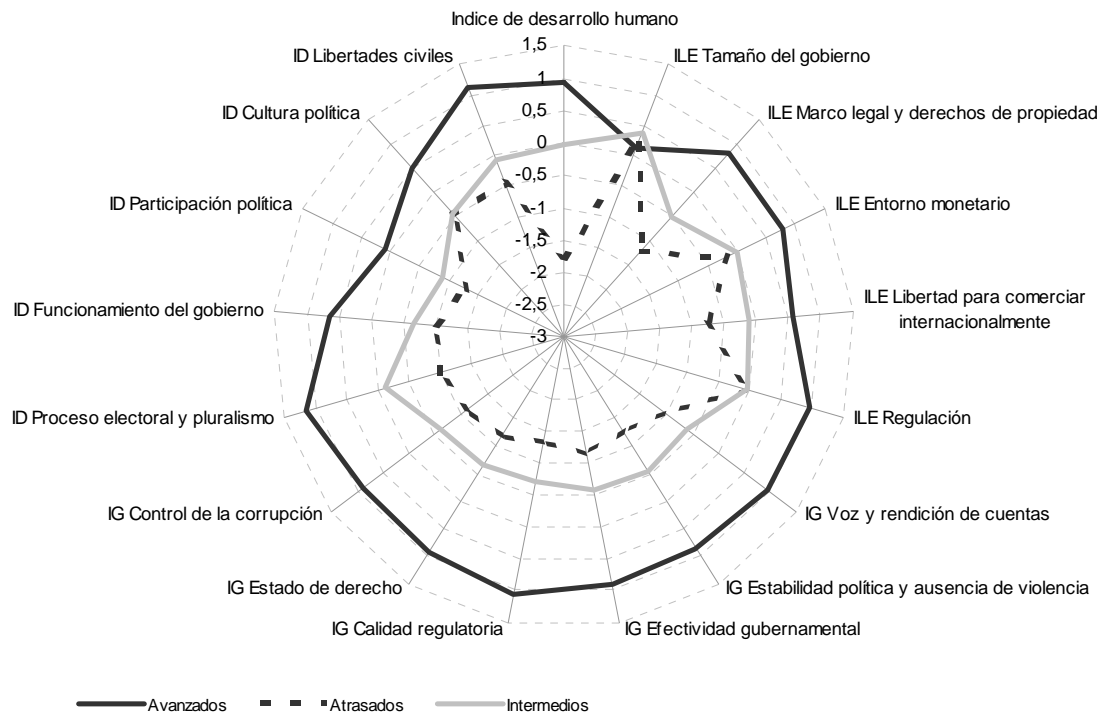
¹¹³ Los estados fallidos conforman el "Club de la miseria" determinados en su incierto futuro por "trampas" que son muy difíciles de salvar (Collier, 2008). Brookings Institution elabora el Índice de Fragilidad de los Estados que analiza la debilidad de las naciones en desarrollo mediante el estudio de una serie de aspectos agrupados en cuatro apartados: economía, política, seguridad y bienestar social. El Índice, que analiza 141 países, está encabezado por Somalia, Afganistán, República Democrática del Congo, Irak y Burundi.

¹¹⁴ En países atrasados inestables, ricos en recursos naturales, las clases dirigentes político-económicas disfrutan de ingentes beneficios, mientras los ciudadanos se enfrentan a déficits de idéntica dimensión en los servicios sociales, los medios de subsistencia, las libertades, etc. Existe una abundante literatura empírica sobre la relación entre el crecimiento económico y la denominada "maldición" de los recursos. Béland y Tiagi (2009), en un interesante trabajo publicado por el Fraser Institute, incluyen una descripción de esta literatura empírica.

¹¹⁵ La población de África Subsahariana está distribuida equitativamente en los tres grupos de trampas: conflictos; recursos; o bloqueo sin salida al mar. En cambio fuera de África sólo un 1% de la población vive en países sin salida al mar.

En el *cluster* de economías atrasadas, las principales debilidades se registran en los indicadores de gobernanza y de democracia.

GRÁFICO IV
ESTADIOS DE DESARROLLO EN EL MUNDO. PAÍSES AVANZADOS, INTERMEDIOS Y
ATRASADOS DE ACUERDO CON IDH, ID, ILE, IG Y SUS COMPONENTES. 2006



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial, el PNUD, el Instituto Fraser y The Economist.

Sin embargo, en términos de libertad económica las distancias entre este grupo y las economías intermedias se acortan, excepto para el caso de los indicadores de marco legal y derechos de propiedad y libertad para comerciar internacionalmente. Ambos indicadores presentan valores muy inferiores, en media, a los del resto de los *clusters* y, como mostrará el resultado de análisis de regresión logística posteriormente, son factores claves para avanzar hacia el éxito en el grupo de países atrasados.

El gráfico de *tela de araña* pone de manifiesto de nuevo a simple vista la importancia de la gobernanza y la libertad económica como medios para favorecer un desempeño económico más eficiente y productivo, mientras que los sistemas políticos

y el ejercicio de las libertades civiles, distintas de la económica, aparecen como elementos menos imprescindibles.

El análisis de los coeficientes de correlación entre las variables que conforman el marco institucional y el crecimiento del PIB per cápita y del IDH en los países que integran cada uno de los clusters identificados¹¹⁶ permite intuir qué factores institucionales pueden tener un efecto más significativo en el crecimiento y el desarrollo humano en cada estadio de desarrollo (Cuadro II).

Los países avanzados son los que parecen haber sabido aprovechar mejor las ventajas que un entorno económico libre induce sobre su desempeño económico. Las correlaciones registradas para estos países resultan estadísticamente significativas en la mayoría de los casos, si bien los coeficientes de correlación más altos para este grupo son los correspondientes a los indicadores de gobernanza económica, en especial, la eficacia gubernamental, la calidad regulatoria, el estado de derecho y el control de la corrupción.

Las economías intermedias registran coeficientes de correlación positivos y estadísticamente significativos en el caso de los indicadores de gobernanza y, en menor medida, en los de libertad económica. La explicación es la existencia en este grupo de un conjunto de economías emergentes que, como se verá en el siguiente apartado, disponen de unos sistemas políticos que se alejan considerablemente del modelo de democracia liberal.

En las economías más atrasadas, las correlaciones más altas son las registradas por los indicadores de libertad económica, en especial la libertad para comerciar a nivel internacional y la regulación eficiente. También se registran correlaciones significativas del IDH con algunos componentes del índice de democracia, como los de

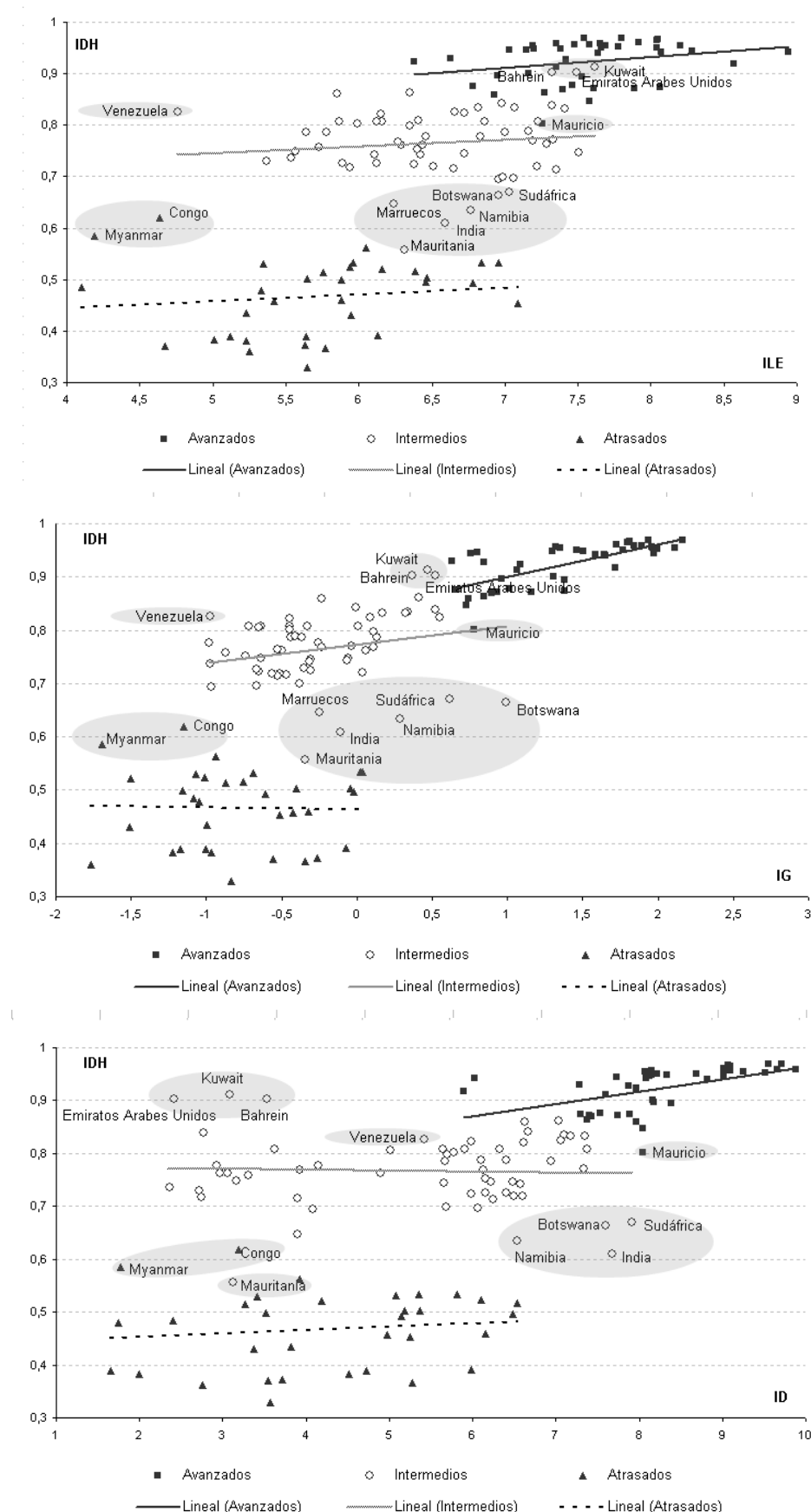
¹¹⁶ Los resultados del Cuadro II se han corregido para eliminar el efecto distorsionante en el análisis de las correlaciones producido por los países identificados como casos atípicos en el Gráfico V (Botswana, Congo, India, Mauritania, Myanmar, Namibia y Sudáfrica).

funcionamiento del gobierno y libertades civiles, así como con los componentes del indicador de gobernanza relacionados con la efectividad del gobierno y la estabilidad política.

Estos resultados, que aparecen en las últimas columnas del Cuadro II, se completan con los gráficos de dispersión entre el IDH y cada uno de los componentes institucionales agregados -ILE, IG e ID- recogidos en el Gráfico V. Este gráfico describe el posicionamiento de cada país dentro de su estadio de desarrollo en términos de la relación del IDH y las tres variables institucionales consideradas.

Como puede apreciarse, un reducido grupo de países intermedios están distorsionando los resultados agregados dentro de su *cluster*. En el caso de los países intermedios los resultados agregados están recogiendo lo que podríamos llamar *efecto petrolífero*, ya que son los países del golfo, con ingentes ingresos derivados de la gestión de sus recursos naturales, los que se sitúan en las cotas más altas del IDH. Asimismo, las economías de éxito del África Subsahariana –Sudáfrica, Namibia y Botswana- e India condicionan también los valores de las correlaciones por su apuesta clara por el reforzamiento de sus instituciones unido a su reciente mejora en términos de IDH que, sin embargo, todavía se encuentra en un nivel bajo con respecto a su grupo.

GRÁFICO V
DISTRIBUCIÓN DE LOS PAÍSES EN SUS ESTADIOS DE DESARROLLO EN TÉRMINOS DE IDH, ILE, IG E ID. 2006



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial, el PNUD, Instituto Fraser y *The Economist*.

La eliminación de las observaciones de los cuatro países mencionados en el análisis de correlación se traduce en un resultado distinto para el grupo, al pasar la variable de participación política del ID a resultar significativa. Este hecho demuestra que estos países, a pesar de constituir modelos a seguir por otras economías de su entorno, pueden mejorar su desarrollo fortaleciendo sus políticas de participación, atenuando las herencias negativas del *apartheid* (Namibia, Sudáfrica, Botswana) o de una estructura social demasiado rígida. (India)

En negativo, destaca el efecto distorsionante de la observación correspondiente a Venezuela, resultado de su débil marco institucional junto a un alto valor del IDH favorecido principalmente, vía PIB, por la evolución del precio del petróleo¹¹⁷.

Estos datos ponen de manifiesto los buenos resultados obtenidos por aquellas economías más atrasadas que han priorizado la consolidación de un marco institucional favorecedor del desarrollo mediante la apuesta por la apertura de sus economías, el buen gobierno y la libertad.

3.3.2 El factor democrático en los *subclusters* de economías intermedias.

Un análisis más detallado del dendograma resultante para las economías intermedias permite identificar nitidamente dos subgrupos dentro de dicho *cluster*, que se corresponden con dos sistemas políticos alternativos, democrático e híbrido-autoritario.

Dadas las peculiaridades de esta agrupación y que el centro de atención del análisis es el marco institucional, se analizan independientemente a continuación las estructuras institucionales de los dos *subclusters* que conforman el *cluster* de países intermedios.

¹¹⁷ El caso de Venezuela y de los emiratos, sultanatos y reinos petrolíferos es un ejemplo de que la riqueza no es siempre, por sí sola, el producto de la libertad económica. En estos países, ricos en recursos y con ingresos relativamente altos (factor que explica su elevado IDH) el poder económico está estrechamente controlado por el estado. Como cabe esperar, las libertades civiles y políticas están también severamente limitadas en ellos.

Uno de ellos integra mayoritariamente regímenes democráticos, de mayor o menor consolidación, el otro, países árabes y regímenes comunistas que denominaremos híbridos-autoritarios (Gráfico VI). En concreto:

- a) países intermedios democráticos: un grupo de 41 países de desarrollo intermedio, mayoritariamente democráticos, que incluye a numerosas economías en transición y países emergentes;
- b) países intermedios híbridos o autoritarios: 20 países, en su mayoría países árabes de escaso desarrollo democrático o economías de planificación económica centralizada¹¹⁸ o en transición desde el modelo de planificación al de economía de mercado.

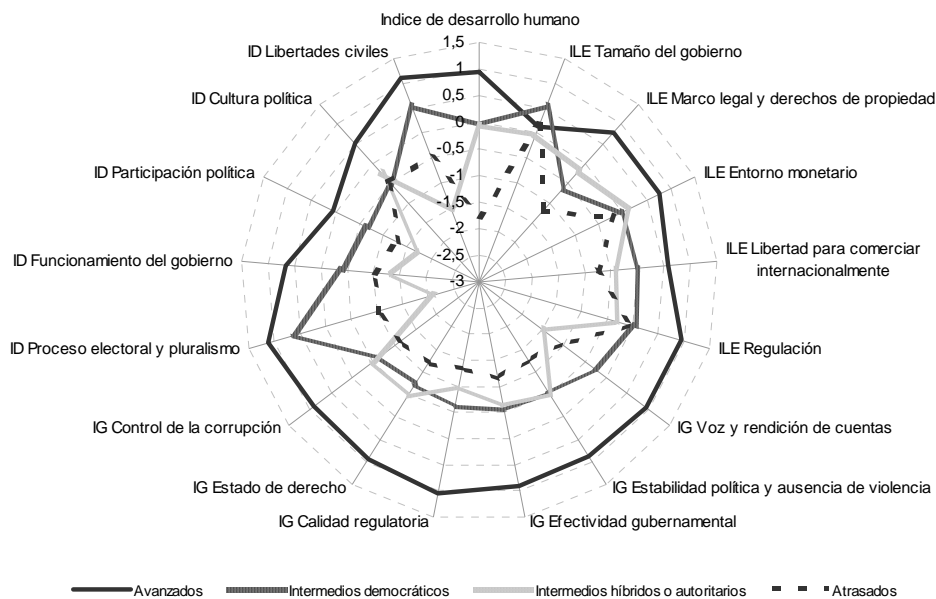
Las instituciones más desarrolladas en el *cluster* de países intermedios difieren en función de su sistema político. Mientras en los países intermedios democráticos resultan más significativas la gobernanza y la participación en la actividad política, en los híbridos o autoritarios son la libertad económica y la gobernanza las instituciones más consolidadas.

Como cabía esperar, los indicadores de democracia no resultan significativos para los países de los regímenes híbridos o autoritarios, que han visto en la libertad económica y no en el resto de las libertades la vía para favorecer el desarrollo.

En cualquier caso, muchos de los países que conforman el *cluster* de economías intermedias democráticas se encuentran todavía en una fase de experimentación con las libertades civiles y el sistema democrático o disponen de sistemas democráticos que distan del ideal de referencia en Occidente.

¹¹⁸ Como China o Vietnam, que han demostrado que es posible iniciar el desarrollo sin democracia mediante la introducción de una combinación de reforma regulatoria y libertad económica incorporando mecanismos de mercado que compatibilizan con una gestión pública de planificación centralizada.

GRÁFICO VI
SUBCLUSTERS DE ECONOMÍAS INTERMEDIAS DE ACUERDO CON IDH, ILE, IG E ID. 2006



Países intermedios democráticos -41 países-: Albania, Argentina, Bolivia, Bosnia y Herzegovina, Botswana, Brasil, Bulgaria, Colombia, Croacia, Ecuador, El Salvador, Filipinas, Fiyi, Guatemala, Guyana, Honduras, India, Indonesia, Jamaica, Macedonia, Malasia, México, Moldavia, Mongolia, Montenegro, Namibia, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Rumania, Rusia, Serbia, Sri Lanka, Sudáfrica, Tailandia, Trinidad y Tobago, Turquía, Ucrania y Venezuela.

Países intermedios híbridos o autoritarios -20 países-: Argelia, Armenia, Azerbaiyán, Bahrein, China, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Gabón, Georgia, Irán, Jordania, Kazajistán, Kirguistán, Kuwait, Marruecos, Mauritania, Omán, Siria, Túnez y Vietnam.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial, el PNUD, Instituto Fraser, The Economist y Fondo Monetario Internacional.

De hecho, se trata en su mayoría de democracias débiles de acuerdo con las categorías establecidas por *The Economist* en el ID, en las que la acción de los grupos de interés puede dificultar la introducción de propuestas pro-mercado o reformas de la gobernanza que, no hay que olvidar, se materializan en procesos redistributivos a corto y medio plazo que provocan cambios no deseados por dichos grupos. Esta situación resultará especialmente compleja en aquellas economías que presentan una elevada desigualdad, como ha puesto de manifiesto la evidencia empírica.

Como puede apreciarse en el Gráfico V, en el caso de los países híbridos y autoritarios los resultados agregados del *cluster* están recogiendo el mencionado *efecto petrolífero*, y en el caso del grupo de países democráticos, son las economías de éxito

del África Subsahariana –Sudáfrica, Namibia y Botswana- e India las economías que condicionan los valores de las correlaciones.

Con el objetivo de determinar la dinámica intertemporal de progreso de los 135 países analizados en los apartados anteriores a lo largo de la última década, a continuación se realiza un nuevo análisis de *clusters* para el año 1996. La comparación de los conglomerados de países resultantes con los obtenidos para 2006 permitirá medir, por un lado, las tendencias seguidas por las principales economías y sus agrupaciones y, por otro lado, identificar al grupo de economías de “éxito”, es decir, aquellos países que durante el periodo 1996-2006 mejoraron su clasificación en términos de desarrollo tras la introducción de avances institucionales, pasando a un estadio de desarrollo superior.

3.3.3 Evolución de los *clusters* de economías avanzadas, intermedias y atrasadas en el periodo 1996-2006 e identificación de las economías de éxito en dicho periodo.

En los años ochenta y noventa, el protagonismo en términos de crecimiento entre los países menos avanzados correspondió principalmente a los países de Asia¹¹⁹. El análisis del éxito económico de los denominados *tigres asiáticos* fue acompañado de una intensa controversia sobre sus fundamentos.

A pesar de ello, en la actualidad existe un consenso generalizado sobre las razones que provocaron ese dinamismo diferencial, que no fueron otras que la apertura de los mercados a la competencia interna y externa, la introducción de incentivos públicos a la inversión y a la exportación, el aumento del nivel educativo y cultural, la reforma del sector primario y la ampliación de las oportunidades sociales de participación en el

¹¹⁹ El Informe sobre desarrollo de la Comisión sobre Crecimiento y Desarrollo (2008), institución impulsada por el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y el Banco Mundial, analiza con detalle los casos de éxito en la economía mundial después de la II Guerra Mundial. Trece economías aparecen como ejemplo de un crecimiento sostenido en términos de crecimiento del PIB per cápita en US\$ constantes del año 2000: Botswana (entre 1960 y 2005 pasa de 210 a 3.800 US\$); Brasil (entre 1950 y 1980 pasa de 960 a 4.000 US\$); China (entre 1961 y 2005 pasa de 105 a 1.400 US\$); Hong Kong-China (entre 1960 y 2005 pasa de 3.100 a 29.900 US\$); Indonesia (entre 1966 y 1997 pasa de 200 a 900 US\$); Japón (entre 1950 y 1983 pasa de 3.500 a 39.600 US\$); Corea del Sur (entre 1960 y 2001 pasa de 1.100 a 13.200 US\$); Malasia (entre 1967 y 1997 pasa de 790 a 4.400 US\$); Malta (entre 1963 y 1994 pasa de 1.100 a 9.600 US\$); Omán (entre 1960 y 1999 pasa de 950 a 9.000 US\$); Singapur (entre 1967 y 2002 pasa de 2.200 a 25.400 US\$); Taiwán-China (entre 1965 y 2002 pasa de 1.500 a 16.400 US\$); y Tailandia (entre 1960 y 2005 pasa de 330 a 2.400 US\$).

proceso de desarrollo, todo ello en un contexto financiero favorable y de cierta estabilidad macroeconómica.

En resumen, un considerable esfuerzo microeconómico en un contexto de estabilidad macroeconómica. Cabe señalar que nada de lo dicho es inconsistente con una mayor democratización.

De acuerdo con el Banco Mundial (2009) las economías en desarrollo tuvieron un crecimiento medio anual del 6,5% entre 2000 y 2007, medido en términos de paridad de poder adquisitivo, mientras que el producto de la economía mundial creció un 4% al año. En igual período, el porcentaje del producto mundial responsabilidad de las economías de ingresos bajos y medios aumentó del 37% al 42%.

En muchas economías en desarrollo el crecimiento estuvo impulsado por las exportaciones, que aumentaron a una tasa media anual del 12% en el período mencionado. Las economías en desarrollo representan ahora cerca del 30% del comercio mundial, porcentaje que ha ido en aumento.

Además, las economías emergentes captaron más inversión extranjera. Después de la recuperación de la crisis financiera asiática, ocurrida a fines de la década de los noventa, los flujos de capital privado hacia las economías de ingresos bajos y medios se multiplicaron por cuatro¹²⁰.

La globalización no es la única causa de todas estas mejoras, pero no hay duda de que contribuyó a ellas mediante la promoción del crecimiento económico, el desarrollo y la propagación de la libertad, el conocimiento y la tecnología.

¹²⁰ Un dato sorprendente es que los superavit registrados en las balanzas de pago de muchos países en desarrollo se dirigieron a financiar el consumo de los países de ingreso alto, en particular de los Estados Unidos. Muchos países en desarrollo acumularon grandes reservas internacionales y las invirtieron en valores norteamericanos. En la actualidad, China es el principal tenedor extranjero de títulos del Tesoro de los Estados Unidos.

Los Gráficos VII y VIII recogen la evolución de las distintas economías y de los tres estadios de desarrollo en términos de IDH y de las variables institucionales consideradas en un periodo de diez años (1996-2006). Las cotas crecientes de globalización de la actividad económica se materializan en aumentos apreciables del IDH.

Desde el inicio de los años noventa la libertad económica en el mundo ha registrado un gran avance generalizado mientras la gobernanza y la democracia han tenido un comportamiento diverso.

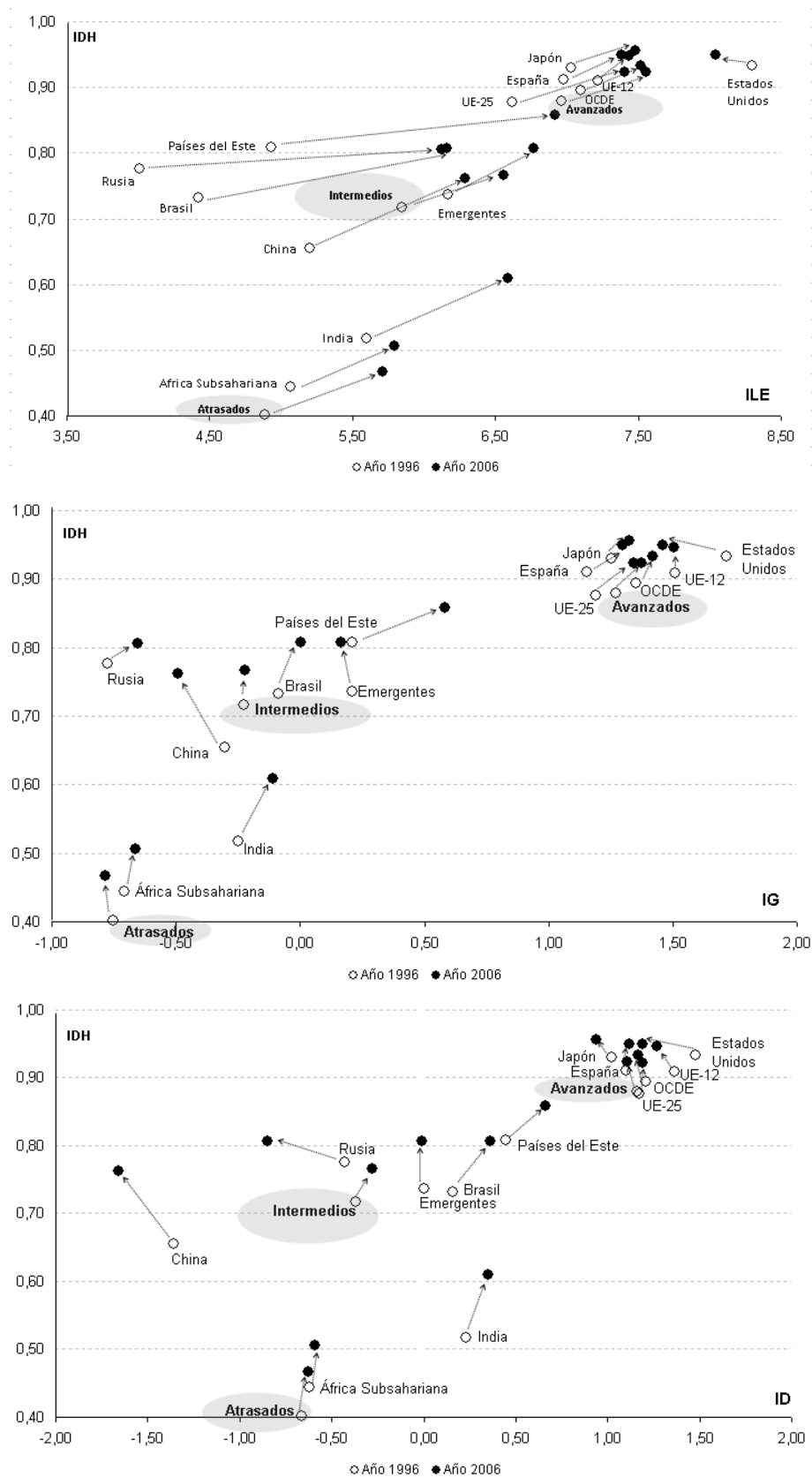
En el periodo 1996-2006, la práctica totalidad de las economías registraron mejoras significativas de la libertad económica, de especial intensidad entre los países emergentes, en concreto, los países del este de Europa, Brasil, Rusia, India y China. Todos los países muestran un comportamiento tendencial similar, incluidas las economías menos avanzadas.

Los tres países con mayor grado de libertad económica en el mundo son en la actualidad Hong Kong-China, Singapur y Nueva Zelanda. Sobresale Chile entre los países de Iberoamérica, destacando como la economía más libre en la región.

Venezuela se encuentra entre las 10 economías menos libres del mundo junto con otros nueve estados africanos. Resulta significativo que, de ser la economía más libre de Iberoamérica en el año 1980, Venezuela haya pasado a ser la menos libre de la región. Argentina también registra retrasos considerables en términos de libertad económica. Este país es un buen ejemplo de lo que no han de hacer los gobiernos que desean alcanzar la prosperidad económica y el bienestar social. En el año 1928 las exportaciones argentinas en relación a su PIB representaban alrededor del 30%. Las políticas equivocadas adoptadas, restrictivas de la libertad económica, provocaron el cierre progresivo de su economía, reduciendo la participación de sus exportaciones a no más del 10% del PIB y conduciendo a una de las naciones más prósperas de principios del Siglo XX de vuelta al subdesarrollo.

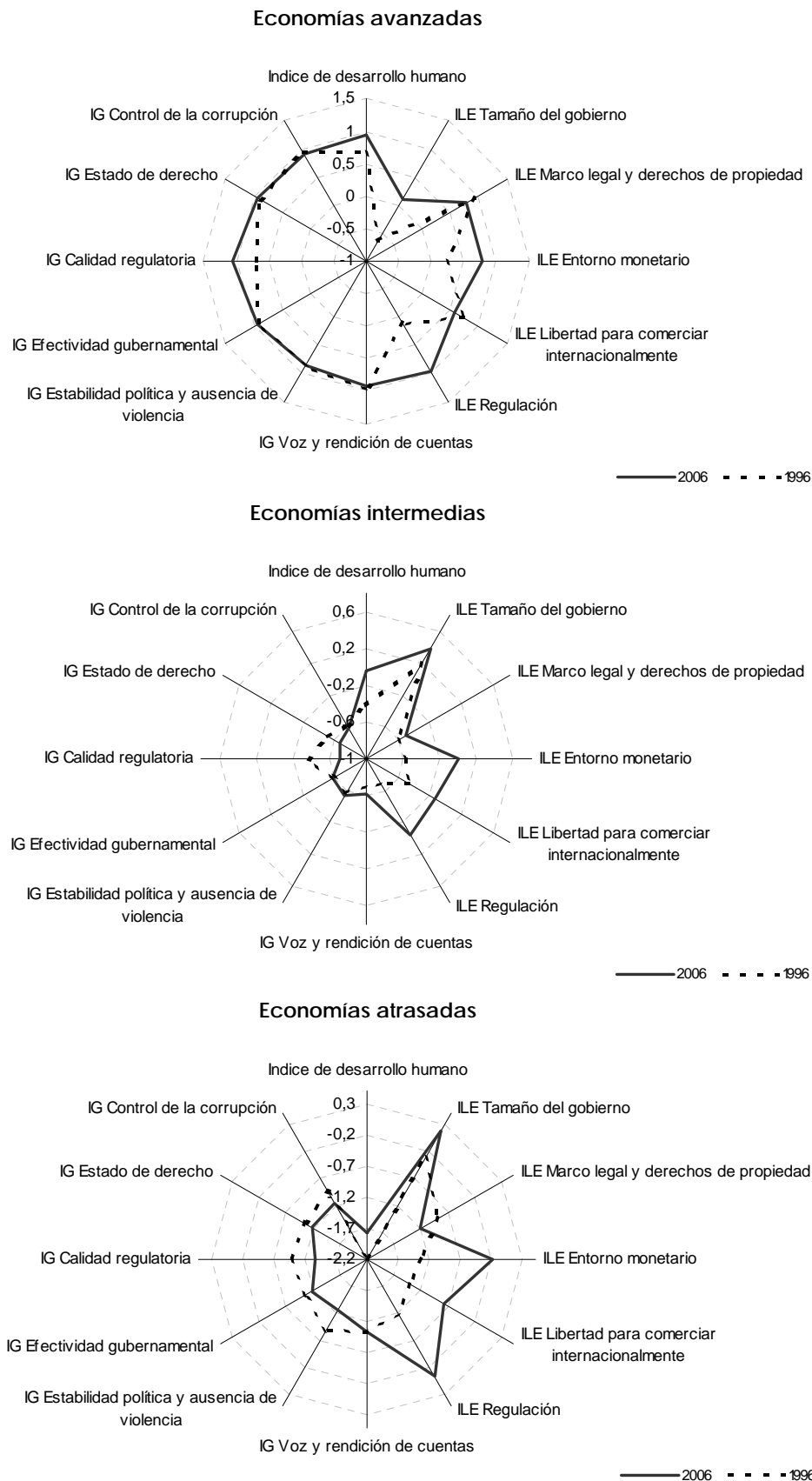
GRÁFICO VII

EVOLUCIÓN DE LAS VARIABLES INSTITUCIONALES Y DEL DESARROLLO HUMANO EN LOS CLUSTERS Y LAS PRINCIPALES ECONOMÍAS DEL MUNDO. 1996-2006.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Instituto Fraser, el Banco Mundial y el PNUD.

GRÁFICO VIII
EVOLUCIÓN DE LOS CLUSTERS DE ECONOMÍAS AVANZADAS, INTERMEDIAS Y ATRASADAS
EN TÉRMINOS DE IDH, ILE, ID E IG. 1996-2006



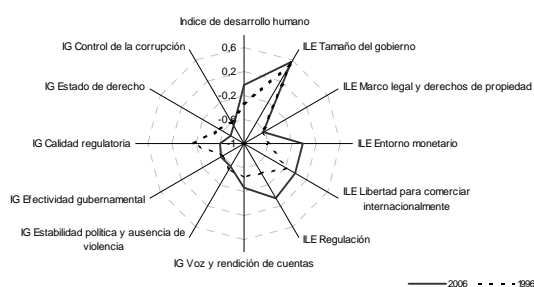
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial, el PNUD, Instituto Fraser, *The Economist* y Fondo Monetario Internacional.

No es tan favorable el comportamiento registrado por las economías emergentes a nivel agregado en el caso de la gobernanza, variable que registra un comportamiento negativo, ni de la democracia¹²¹, que tiene un comportamiento neutro, excepción hecha en ambos casos de los países del este de Europa, Brasil e India.

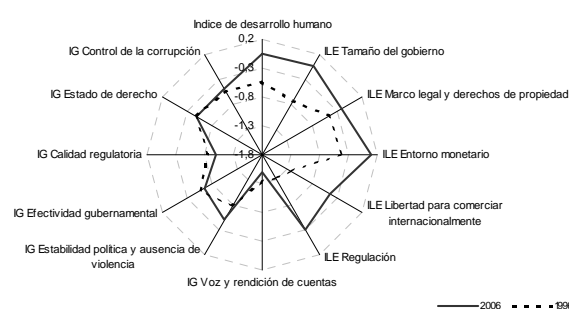
Este hecho demuestra la existencia de una estructura dual dentro del *cluster* de países intermedios en el ámbito institucional y el papel divergente de China dentro de este grupo en materia de gobernanza y democracia, y de Rusia en esta última (Gráfico IX).

GRÁFICO IX EVOLUCIÓN DE LOS SUBCLUSTERS DE ECONOMÍAS INTERMEDIAS EN TÉRMINOS DE DESARROLLO, LIBERTADES Y GOBERNANZA. 1996-2006

Economías intermedias democráticas



Economías intermedias híbridas-autoritarias



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial, el PNUD, Instituto Fraser, *The Economist* y Fondo Monetario Internacional.

EOS (2004) sintetiza la percepción de los empresarios de las economías emergentes, por un lado, y de la OCDE, por otro, sobre la importancia de la gobernanza para el clima empresarial y la competitividad.

Los directivos de estos países, preguntados acerca de los cinco factores que consideran más problemáticos para desarrollar negocios respondieron: en las economías emergentes, la corrupción, la burocracia, la inestabilidad política y la

¹²¹ Dado que no existe información disponible para el ID en el año 1996, se utilizó como variable *proxy* el componente denominado *Voz y rendición de cuentas* del indicador de gobernanza. En un análisis previo de correlaciones, con datos del año 2006, entre los componentes de los distintos índices de libertad, se contrastó la elevada correlación que este indicador presentaba con el ID (superior al 94% medido con el coeficiente de correlación de Pearson).

financiación; y en las economías de la OCDE, la legislación laboral, la burocracia, la regulación fiscal y los tipos impositivos.

El sorprendente comportamiento de la primera economía mundial

Un resultado sorprendente es el negativo desempeño de los Estados Unidos en los últimos años en todas las vertientes del análisis institucional realizado. En el año 2008 la posición de los Estados Unidos en el ILE ha vuelto al nivel que registró en el año 1970.

Desde esa fecha, a lo largo de treinta años, la libertad económica en los Estados Unidos no cesó de crecer hasta situarse en el segundo puesto del mundo, sólo por detrás de Hong Kong-China.

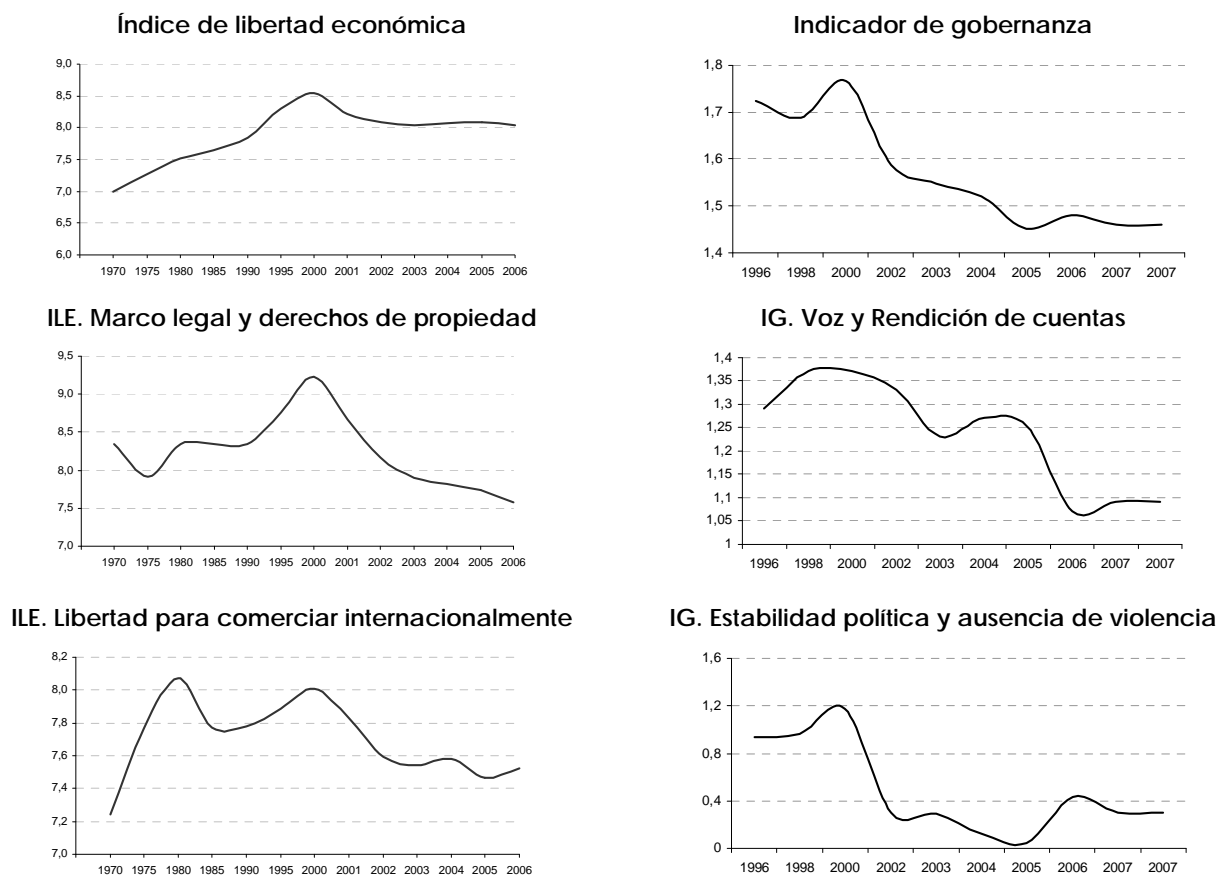
Sin embargo, a partir del año 2000, la libertad económica en los Estados Unidos comenzó a decrecer, hasta el punto que sólo ocho países en el mundo redujeron su valor del ILE en esa dimensión y sólo Níger, Venezuela, Argentina y Zimbabwe tuvieron un desempeño peor que los Estados Unidos.

Esta negativa evolución tiene su explicación en el deterioro del gasto público, la seguridad jurídica y la regulación en el marco de una "Guerra contra el terror", que ha justificado, además, la restricción de las libertades civiles.

El Gráfico X recoge la evolución en los Estados Unidos en el periodo 1970-2006 de los indicadores de libertad económica siguientes: tamaño de gobierno, marco legal y derechos de propiedad, entorno monetario, libertad para comerciar internacionalmente y regulación.

Destaca a simple vista el estancamiento de varios indicadores, pero sobre todo la tendencia descendente de los indicadores de marco legal y derechos de propiedad en la primera economía del mundo.

GRÁFICO X EVOLUCIÓN DEL MARCO INSTITUCIONAL EN LOS ESTADOS UNIDOS. 1970-2006



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Instituto Fraser.

El comportamiento negativo del ILE en los Estados Unidos descrito se corresponde con el mandato de su cuadragésimo tercer Presidente, George W. Bush¹²².

En resumen, si bien en el análisis de correlación la gobernanza resultó ser el factor institucional más favorable para el crecimiento económico y el desarrollo humano, la incorporación de la dinámica evolutiva al análisis resalta la importancia de la libertad económica, a la que las economías han dirigido sus mayores esfuerzos, poniendo de manifiesto la importancia de esta libertad para luchar contra la pobreza y favorecer el desarrollo en el tercer mundo.

¹²² El mandato presidencial de George W. Bush se extendió desde el 20 de enero de 2001 al 20 de enero de 2009.

Identificación de las economías de éxito en el mundo en el periodo 1996-2006

La comparación entre los países pertenecientes a los diferentes estadios de desarrollo en los años 1996 y 2006 permite identificar al grupo de economías de "éxito", es decir, aquellos países que durante dicho periodo introdujeron avances institucionales, mejorando con ello su clasificación en términos de desarrollo y pasando a un estadio de desarrollo superior.

Un 36% de las economías pertenecientes al *cluster* de los países intermedios y avanzados consiguieron mejorar su calificación durante el periodo 1996-2006.

Del conjunto de países clasificados como atrasados en el año 1996, un 39% pasó al grupo de intermedios en 2006, mientras que el 35% de los países pertenecientes al grupo de economías intermedias en 1996, consiguieron una calificación de economía avanzada en 2006.

También cabe destacar que ninguno de los países analizados empeoró en el año 2006 la calificación obtenida en 1996, una muestra más del periodo de prosperidad que ha atravesado la economía mundial en esta década.

Los países que registraron un mayor dinamismo en los estadios de desarrollo intermedio y atrasado en el periodo de análisis fueron:

- o *Costa Rica, Chile, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Grecia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Mauricio, Polonia, República Checa y Uruguay*, que pasaron del *cluster* de países intermedios en 1996 al de países avanzados en 2006;
- o *y Argelia, Irán, Siria, Brasil, Croacia, India, Rumania, Rusia y Venezuela*, que pasaron del *cluster* de países atrasados en 1996 al de países intermedios en 2006.

Por el contrario, no consiguieron mejorar su calificación y pasar a un estadio de desarrollo superior en el periodo considerado los siguientes países:

- o Argentina, Bahrein, Bolivia, Botswana, Colombia, China, República Dominicana, Ecuador, Egipto, El Salvador, Gabón, Guatemala, Indonesia, Kuwait, Malasia, México, Marruecos, Namibia, Panamá, Paraguay, Perú, Filipinas, Sri Lanka, Tailandia, Trinidad y Tobago, Túnez, Turquía y Emiratos Árabes Unidos, que siguen siendo economías intermedias en el año 2006.
- o Y Bangladesh, Myanmar, República del Congo, Costa de Marfil, Guinea-Bissau, Haití, Malawi, Nepal, Nigeria, Pakistán, Senegal, Tanzania, Uganda y Zambia, que siguen siendo economías atrasadas en el año 2006.

A fin de identificar las claves del éxito de las economías más dinámicas en el periodo 1996-2006, en el siguiente apartado se aplicará la modelización econométrica *LOGIT* para identificar los factores institucionales que han registrado comportamientos evolutivos diferentes en los países que han logrado situarse en los puestos más adelantados frente a los que no han variado de posición.

Este análisis permitirá conocer los elementos institucionales cuya priorización por parte de los gobiernos aumenta la probabilidad para una nación de alcanzar el éxito en el ámbito del desarrollo.

3. 4 ACIERTOS DE GOBIERNO. DETERMINACIÓN DEL MARCO INSTITUCIONAL ÓPTIMO PARA EL DESARROLLO MEDIANTE LA APLICACIÓN DE LA METODOLOGÍA ECONOMETRICA DE REGRESIÓN LOGISTA (LOGIT).

El análisis de la composición intertemporal de los *clusters* realizado en el apartado anterior ha permitido identificar un conjunto de países de “éxito” que mejoraron su nivel de desarrollo y la calidad de su marco institucional lo suficiente como para elevar su calificación entre los años 1996 y 2006 y pasar a un estadio de desarrollo superior.

Dado que, tal y como se ha demostrado en los apartados anteriores, el desarrollo está relacionado con la mejora de los factores institucionales, en este apartado se identificarán los factores que han evolucionado de forma distinta en estos países de “éxito” frente al resto. El resultado de este análisis nos permitirá establecer, en primer lugar, los factores institucionales claves para favorecer la prosperidad y, en segundo lugar, su carácter prioritario en cada estadio de desarrollo.

En los trabajos que toman en consideración los elementos institucionales, se suele hablar más de los fallos de mercado o de gobierno que de los aciertos. En este apartado se determinarán los rasgos y pautas institucionales comunes entre los países de éxito, es decir, los aciertos de gobierno que puedan ser de aplicación a otras economías y cuya priorización aumenta la probabilidad de lograr el mencionado éxito¹²³.

El carácter cualitativo de la variable dependiente a analizar hace recomendable la utilización de la metodología econométrica *LOGIT* que, a través del uso de técnicas propias de las variables discretas, permite modelizar este tipo de variables (Recuadro IV).

¹²³ Este análisis específico, realizado a partir de los indicadores de libertad económica, democracia y gobernanza descritos en apartados anteriores, se completará en el apartado 4 con la incorporación al mismo de los indicadores de la base Haciendo Negocios elaborada por el Banco Mundial con el objetivo de delimitar la relación entre la eliminación de obstáculos a la actividad empresarial y el éxito en términos de crecimiento y desarrollo.

Especificaciones LOGIT alternativas

En función del número de alternativas de la variable dependiente, los modelos *LOGIT* pueden ser: de respuesta dicotómica, cuando se trata de modelizar dos alternativas excluyentes entre sí; y de respuesta múltiple, cuando las alternativas de respuesta de la variable a modelizar son superiores a dos.

Dentro de estos últimos, se distingue entre los modelos con datos no ordenados -en los que las alternativas de la variable dependiente son excluyentes o incorporan información ordinal- y los modelos con datos ordenados o *LOGIT* ordenado. Los modelos con datos no ordenados a su vez se clasifican en: modelos multinomiales, cuando los regresores hacen referencia a aspectos específicos de la muestra, es decir, varían entre observaciones; y modelos condicionales, cuando se usan regresores que varían entre las alternativas de la variable dependiente.

En el análisis empírico realizado se aplica, en primer lugar, un *LOGIT* dicotómico con el fin de distinguir entre los países de "éxito" y el resto. Sin embargo, el hecho de que no todos los países de "éxito" partan del mismo estadio de desarrollo, ya que hay entre ellos economías atrasadas e intermedias, recomienda diferenciar en función de esta característica a fin de obtener resultados más precisos. Para ello se estiman dos *LOGIT* dicotómicos alternativos para distintas submuestras de países.

La primera submuestra incluye solo a los países pertenecientes al *cluster* de países atrasados en el año 1996, analizándose en este caso las diferencias entre aquellos países que consiguieron pasar al grupo de intermedios en 2006 y el resto. La segunda submuestra está formada por todos los países pertenecientes al grupo de economías intermedias en el año 1996, y permite comparar entre los países que han pasado al grupo avanzado en 2006 frente a los que continúan en el grupo intermedio.

Por otra parte, al trabajar con muestras aisladas no se tiene en cuenta el hecho de que el "éxito" hay que enmarcarlo dentro de un contexto global. Es decir, no sólo

tiene "éxito" aquel país que consiguió evolucionar respecto a su grupo, sino aquél que lo hizo al ritmo que marca la evolución global.

RECUADRO IV

ESPECIFICACIONES ALTERNATIVAS DEL ANÁLISIS DE REGRESIÓN LOGIT

LOGIT DICOTÓMICO	
Definición de la variable dependiente	
$y_i = \begin{matrix} 0: \text{País de no "éxito"} \\ 1: \text{País de "éxito"} \end{matrix} \quad i = 1, \dots, n$	
Especificación: índices agregados	Especificación: índices con componentes
$Prob(y_i=1) = \frac{1}{1 + e^{-(\alpha + \beta^{ILE} \Delta ILE_i + \beta^{IG} \Delta IG_i + \beta^{ID} \Delta ID_i)}}$	$Prob(y_i=1) = \frac{1}{1 + e^{-(\alpha + \sum_{k=1}^5 \beta_k^{ILE} \Delta ILE_{ki} + \sum_{k=1}^6 \beta_k^{IG} \Delta IG_{ki} + \beta^{ID} \Delta ID_i)}}$
LOGIT MULTINOMIAL	
Definición de la variable dependiente	
$y_i = \begin{matrix} 0: \text{País de no "éxito"} \\ 1: \text{País atrasado que pasa a intermedio} \\ 2: \text{País intermedio que pasa a avanzado} \end{matrix} \quad i = 1, \dots, n$	
Especificación: índices agregados	Especificación: índices con componentes
$Prob(y_i=0) = \frac{1}{1 + \sum_{j=1}^2 e^{\alpha + \beta_j^{ILE} \Delta ILE_i + \beta_j^{IG} \Delta IG_i + \beta_j^{ID} \Delta ID_i}}$	$Prob(y_i=0) = \frac{1}{1 + \sum_{j=1}^2 e^{\alpha + \sum_{k=1}^5 \beta_{jk}^{ILE} \Delta ILE_{ki} + \sum_{k=1}^6 \beta_{jk}^{IG} \Delta IG_{ki} + \sum_{k=1}^5 \beta_{jk}^{ID} \Delta ID_{ki}}}$
$Prob(y_i=j) = \frac{e^{\alpha + \beta_j^{ILE} \Delta ILE_i + \beta_j^{IG} \Delta IG_i + \beta_j^{ID} \Delta ID_i}}{1 + \sum_{j=1}^2 e^{\alpha + \beta_j^{ILE} \Delta ILE_i + \beta_j^{IG} \Delta IG_i + \beta_j^{ID} \Delta ID_i}}$	$Prob(y_i=j) = \frac{e^{\alpha + \sum_{k=1}^5 \beta_{jk}^{ILE} \Delta ILE_{ki} + \sum_{k=1}^6 \beta_{jk}^{IG} \Delta IG_{ki} + \sum_{k=1}^5 \beta_{jk}^{ID} \Delta ID_{ki}}}{1 + \sum_{j=1}^2 e^{\alpha + \sum_{k=1}^5 \beta_{jk}^{ILE} \Delta ILE_{ki} + \sum_{k=1}^6 \beta_{jk}^{IG} \Delta IG_{ki} + \sum_{k=1}^5 \beta_{jk}^{ID} \Delta ID_{ki}}}$

Donde:

ΔILE : incremento del índice de libertad económica entre 1996 y 2006.

ΔIG : incremento del indicador de gobernanza entre 1996 y 2006.

ΔID : incremento del índice de democracia entre 1996 y 2006.

α : término constante.

β : parámetros que relacionan cada una de las variables explicativas con la probabilidad de ocurrencia de la alternativa analizada.

i : observaciones muestrales (países).

k : componentes de cada uno de los indicadores e índices (5 para el ILE, 6 para el IG y 5 para el ID).

j : alternativas de respuesta de la variable dependiente (dado que se considera como alternativa de referencia el valor 0, es decir, el país de no "éxito", el resto de alternativas se codifican con 1 para los países que pasaron del grupo de atrasados a intermedios y con un 2 para los que lo hicieron de intermedios a avanzados).

Las comparaciones de los países de "éxito" no deben realizarse con sus semejantes - aquellas economías que se encuentran en el mismo estadio de desarrollo- sino con el resto de países, que son los que marcan el ritmo de avance. En este sentido, la estimación de un *LOGIT* multinomial presenta ventajas frente a los análisis anteriores ya que, por un lado, permite distinguir los países de "éxito" en función del estadio de desarrollo de partida y por otro, analiza las políticas de "éxito" dentro de un contexto de avance global.

También se probó la estimación de un *LOGIT* ordinal, no obteniéndose resultados estadísticamente significativos en este caso. Aunque la evolución desde un estadio atrasado a otro intermedio, y de éste al estadio avanzado, implica un orden, las medidas introducidas para avanzar entre los distintos grupos carecen del mencionado carácter ordinal. Por ello, los *clusters* deben ser considerados como etapas del desarrollo diferenciadas y el cambio entre ellas exigirá la introducción de políticas específicas en cada caso.

Cada una de las modelizaciones alternativas que se plantean exige una definición específica para la variable dependiente, que tomará el valor 1 cuando el país tuvo “éxito” y el valor 0 en caso contrario¹²⁴. En el Recuadro IV se incluyen las definiciones de la variable dependiente en cada una de las especificaciones alternativas.

En la regresión *LOGIT* dicotómica para la muestra total, la variable dependiente toma el valor 1 en todos aquellos países que lograron cambiar de grupo en el periodo de análisis -independientemente de que se trate de un país atrasado o intermedio- y el valor 0 en el resto de los casos. En el *LOGIT* dicotómico por submuestras, la definición de la variable dependiente es la misma, pero las observaciones muestrales estarán formadas únicamente por países atrasados, en la primera de las submuestras, o por países intermedios, en la segunda. En el *LOGIT* multinomial la variable dependiente toma tres valores: el valor 0 si el país no cambió de grupo; el valor 1 para los países atrasados que pasaron a intermedios; y el valor 2 para los países intermedios que ahora son avanzados.

Asimismo, se plantearon distintas alternativas para conformar la base de datos de los distintos indicadores: el valor inicial en el año 1996; el valor final en el año 2006; la variación del índice entre 1996 y 2006. En los dos primeros casos el país de “éxito”

¹²⁴ En este análisis el grupo de países intermedios incluye conjuntamente a los *subclusters* de países democráticos y de países híbridos o autoritarios.

debería registrar valores iniciales o finales superiores a los del resto de países en aquellos indicadores que le condujeron al éxito. Sin embargo, es posible que un país con un elevado nivel inicial para un indicador, pierda esta ventaja con el paso del tiempo en la medida en que el país no mejore en ese indicador y el resto de países sí lo hagan, por lo que esta medición no resultará la más idónea. Algo parecido ocurre con la medición del nivel final, ya que un país puede tener un elevado nivel final para un indicador respecto al resto de países de su grupo, pero si inicialmente ese nivel era ya superior, ésta no habrá sido la causa de su éxito.

Las variables explicativas que se utilizan para identificar las razones del éxito son los indicadores institucionales -ILE, IG e ID-. Para cada especificación se utilizaron alternativamente, por un lado, los indicadores agregados, y por otro, sus componentes. La medición de las variables consideradas se realizó en términos de variación, ya que si un país incrementó de manera significativa uno de los indicadores respecto al resto de países, es probable que este comportamiento sea el que le haya conducido al éxito.

Dado que el resultado de la estimación *LOGIT* debe interpretarse como la probabilidad de que ocurra la alternativa analizada, que en este caso es tener "éxito", el signo esperado para los parámetros estimados es positivo. Así, es previsible que las mejoras en el ILE, el IG y el ID incrementen la probabilidad de "éxito" de un país, es decir, mejoren su probabilidad de cambiar de estadio de desarrollo. En este sentido el primer resultado a destacar es que los signos obtenidos fueron positivos para todos los parámetros que resultaron estadísticamente significativos confirmando las conclusiones del apartado anterior.

En líneas generales, y antes de entrar en el detalle de los resultados obtenidos en cada una de las estimaciones alternativas, merece la pena destacar que, de los tres indicadores, la libertad económica se ha revelado como el más importante para favorecer el desarrollo de un país. Para el IG también se obtuvieron resultados en este

sentido, aunque menos significativos y sólo para el caso de los países intermedios que pasaron a avanzados. Sin embargo en el caso de la democracia, no se obtuvieron resultados estadísticamente significativos en ningún caso.

Este resultado sobre la democracia debe ser matizado ya que, por un lado, hay que tener en cuenta que no se ha considerado en el análisis *LOGIT* ningún país avanzado, el grupo en el que se concentran las democracias liberales más consolidadas del mundo y, por otro lado, entre el grupo de países intermedios que pasaron a avanzados en el periodo considerado, no había ninguno con un régimen político híbrido o autoritario.

En el Cuadro IV se muestran los resultados estadísticos obtenidos en las estimaciones alternativas planteadas. En sus columnas aparecen cada uno de los modelos estimados: el *LOGIT* dicotómico para toda la muestra y por submuestras, y el *LOGIT* multinomial. En las filas de la tabla aparecen los regresores.

Las estimaciones finales incluyen, únicamente, aquellos regresores que resultaron estadísticamente significativos. Para éstos se muestra, en la casilla correspondiente al modelo en el que resultó significativo, el valor del parámetro estimado y el nivel de significación asociado al contraste de significatividad individual. Las últimas filas de la tabla muestran una medida de la bondad conjunta de las estimaciones realizadas - R^2 de *Nagelkerke*- y el número de observaciones incluidas en cada estimación.

Instituciones que aumentan la probabilidad de éxito

En el análisis de la muestra total que compara los países de "éxito" sin considerar su nivel de partida se obtuvo como resultado que, a nivel agregado, el único indicador estadísticamente significativo es el ILE. Cuando la estimación se realizó utilizando como regresores los componentes de los indicadores, resultaron estadísticamente significativos el entorno monetario y la libertad para comerciar internacionalmente, ambos componentes del ILE, así como la calidad regulatoria, componente del IG.

CUADRO IV

MARCO INSTITUCIONAL

RESULTADOS DE LAS ESTIMACIONES LOGIT ALTERNATIVAS PLANTEADAS

	Toda la muestra		LOGIT DICOTOMICO				LOGIT MULTINOMIAL			
	Agregados	Componentes	Atrasados a intermedios		Intermedios a avanzados		Atrasados a intermedios		Intermedios a avanzados	
			Agregados	Componentes	Agregados	Componentes	Agregados	Componentes	Agregados	Componentes
Constante	-2,79 (0,00)	-2,19 (0,00)	-2,36 (0,03)	0,03 (0,95)	-2,73 (0,00)	-1,98 (0,02)	-4,68 (0,00)	-4,78 (0,00)	-2,82 (0,00)	-2,52 (0,00)
Índice de libertad económica	2,17 (0,00)	-	1,47 (0,04)	-	3,01 (0,00)	-	2,84 (0,00)	-	1,54 (0,01)	-
Tamaño del gobierno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Marco legal y derechos de propiedad	-	-	-	1,53 (0,09)	-	-	-	0,97 (0,11)	-	-
Entorno monetario	-	0,54 (0,00)	-	-	-	0,887 (0,04)	-	0,72 (0,00)	-	0,50 (0,00)
Libertad para comerciar internacionalmente	-	0,76 (0,04)	-	-	-	-	-	1,81 (0,01)	-	-
Regulación	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Índice de Gobernabilidad	-	-	-	-	-	-	-	-	2,33 (0,07)	-
Voz y rendición de cuentas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Estabilidad política y ausencia de violencia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Efectividad gubernamental	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Calidad regulatoria	-	1,99 (0,01)	-	-	-	5,10 (0,02)	-	-	-	2,43 (0,00)
Estado de derecho	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Control de la corrupción	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
R ² de Nagelkerke	0,48	0,53	0,29	0,32	0,56	0,72	0,48	0,59	0,48	0,59
Número de observaciones										
	Código 0:	64	64	14	14	28	28	64	64	64
	Código 1:	24	24	9	9	15	15	9	9	9
	Código 2:	-	-	-	-	-	-	15	15	15
	Total:	88	88	23	23	43	43	88	88	88

Nota: Los resultados sombreados en oscuro, gris y encuadrados en blanco representan, respectivamente, al primer, segundo y tercer regresor por orden de importancia. En todos los casos se incorporó en la estimación un término constante cuyos resultados no se han incorporado en el análisis de relevancia.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial, el PNUD, The Economist y el Instituto Fraser.

Sin embargo, y dado que es previsible que las políticas a aplicar por los gobiernos sean distintas según los estadios de desarrollo de partida, el análisis por submuestras permitió obtener resultados más precisos.

En el análisis de la probabilidad de obtener “éxito” en el grupo de países atrasados y en el de intermedios de manera aislada, la incorporación de los regresores a nivel agregado condujo a resultados similares: el ILE fue el único indicador que resultó estadísticamente significativo. Sin embargo, en la estimación por componentes se obtuvieron resultados distintos según fuera la muestra analizada. En el caso de los países atrasados que pasan a intermedios, el único indicador que resultó estadísticamente significativo fue el de marco legal y derechos de propiedad, componente del ILE.

En este caso se obtuvo también una elevada significatividad para el indicador que mide la libertad para comerciar internacionalmente, aunque para un nivel de confianza inferior al 90%. En el caso del grupo de países intermedios que pasan a avanzados, los indicadores que resultaron estadísticamente significativos fueron, por

orden de importancia, la calidad regulatoria, componente del IG, y el entorno monetario, componente del ILE.

En el caso del *LOGIT* multinomial, al enmarcar el componente de "éxito" dentro del comportamiento global del entorno, el ILE continúa resultando estadísticamente significativo tanto para los países atrasados que pasan a intermedios como para los intermedios que pasan a avanzados. En este segundo caso se observa también significatividad estadística, aunque menor, para el IG.

Por componentes, en el caso de los países intermedios que pasan a avanzados, el indicador que mostró una mayor fortaleza resultó ser el entorno monetario, componente del ILE, seguido de la calidad regulatoria, componente del IG. En el caso de los países atrasados que pasan a intermedios, resultaron estadísticamente significativos los indicadores del ILE, de entorno monetario y libertad para comerciar internacionalmente.

En el caso de marco legal y derechos de propiedad la variable no resultó estadísticamente significativa para un nivel de confianza del 95%. Sin embargo, si lo fue para un nivel próximo al 90% por lo que, dada la importancia obtenida en este indicador cuando el análisis se realizó para la submuestra de países atrasados, se optó por mantenerlo en el modelo.

Sin embargo su pérdida de significatividad estadística, respecto al resultado obtenido en el *LOGIT* dicotómico para la submuestra de países atrasados, alerta sobre el peligro de que éstos se estén desvinculando en este sentido de la evolución mundial. Si bien el resultado del *LOGIT* dicotómico pone de manifiesto que los países de "éxito" mejoraron significativamente este indicador frente al resto de atrasados, los resultados del *LOGIT* multinomial implican que esta mejora registrada en los países de "éxito" es, sin embargo, similar a la registrada por el resto de países del mundo. Por tanto, los

países atrasados que no lograron el éxito están distanciándose significativamente del resto del mundo en materia de marco legal y derechos de propiedad.

En relación con la bondad global del ajuste, se observó un mayor poder explicativo - medido en términos del R^2 de *Nagelkerke*- al trabajar con los componentes de los indicadores en vez de con los valores agregados de los mismos. Por grupos de países, la bondad global fue mayor en la submuestra formada por países intermedios respecto a la de los atrasados. Por tanto, existen pautas más homogéneas entre el grupo de economías intermedias, frente a la mayor dispersión que registran las economías atrasadas.

En resumen, la probabilidad de que una nación tenga "éxito", es decir, de que pase a un estadio de desarrollo superior, aumentará si, en el reforzamiento de su marco institucional prioriza la mejora de la calidad de su entorno monetario, la apertura de su economía al exterior y el aumento de la eficacia de su regulación.

4. ACIERTOS DE MERCADO. LA CAPACIDAD EMPRENDEDORA DE LAS ECONOMÍAS Y EL PAPEL CENTRAL DE LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL EN EL DESARROLLO.

4.1 EMPRENDEDORES, MERCADO Y DESARROLLO.

La clave del desarrollo económico y de la mejora de la productividad de una economía se encuentra en su capacidad emprendedora, es decir, en su idoneidad para favorecer los fenómenos de surgimiento y desarrollo de nuevos emprendedores y empresas determinantes de su desempeño económico y social.

Acs y Armington (2004) demostraron que las diferencias registradas en las tasas de actividad emprendedora ayudan a explicar la divergencia en el desempeño económico entre regiones¹²⁵. Durante la década de los años noventa, los países de la OCDE con mayores tasas de creación empresarial fueron los que mostraron un mayor crecimiento económico¹²⁶ (OCDE, 2001).

El emprendedor global

Kirzner (1973) define a los emprendedores como personas que están alerta para divisar oportunidades de negocio previamente ocultas que, si incorporan los incentivos oportunos, serán puestas en marcha por los mismos.

La intensificación de la globalización en los últimos años ha modificado por completo el origen y estructura tradicional de la actividad emprendedora. En la actualidad, los emprendedores proceden de cualquier lugar del mundo y muchos de ellos pueden alcanzar el mercado global desde el primer momento gracias a la reducción del coste del transporte y de las comunicaciones.

¹²⁵ Acerca del impacto sobre el empleo, la importancia de las nuevas empresas puede ser significativa, si bien su efecto presenta retardos. Audretsch y Fritsch (2002) señalan que el impacto de la contribución de la creación de empresas en el empleo puede demorarse 10 años. Van Stel y Storei (2004) analizaron esta relación temporal en Inglaterra, encontrando que los efectos más significativos en el empleo pueden ser atribuidos a la creación de empresas ocurrida durante los cinco años anteriores. La evidencia empírica mencionada no es concluyente en lo que respecta al retardo con el que actúa la actividad emprendedora sobre el empleo, pero sí lo es en cuanto al sentido de dicha relación.

¹²⁶ Asimismo, se ha encontrado una asociación positiva entre altas tasas de crecimiento económico y altas tasas de participación de personas adultas en la creación de nuevas empresas, la cual es más intensa cuando se consideran efectos de retraso de al menos dos años (Reynolds et al., 2003).

El emprendedor es un agente económico innovador que podrá materializar sus iniciativas bajo la forma de una empresa si dispone de las capacidades y oportunidades para ello. Los emprendedores detectan oportunidades de negocio, invierten, asumen riesgos y son los agentes principales de la creación y aplicación de nuevas ideas que contribuyen a transformar los procesos de producción y distribución en beneficio de la competitividad empresarial y del bienestar social.

En las economías de mercado, cualquiera que sea su nivel de desarrollo, el motor del crecimiento económico se encuentra en el espíritu emprendedor, y su catalizador, en la consolidación de un entorno favorable para la creación de empresas en el que la prioridad debe ser la libertad económica. Se trata de activar la rica dinámica empresarial, de crear empresas viables y crecer a partir de ellas. Esta afirmación es válida para las economías desarrolladas y también para las menos avanzadas. Los emprendedores encontrarán caminos distintos en unas y otras economías, pero en ambos casos fraguará en crecimiento económico y desarrollo¹²⁷.

Las dinámicas de la actividad emprendedora

El espíritu emprendedor se ve favorecido por factores socioculturales que operan en el entorno de la persona, por rasgos y preferencias personales así como por el marco institucional en el que desenvuelve su actividad.

Siguiendo el enfoque del *Sistema de Desarrollo Emprendedor* desarrollado por Kantis et al. (2004), los principales factores que pueden contribuir u obstaculizar el nacimiento y desarrollo de empresas y proyectos emprendedores en un país pueden agruparse en las siguientes categorías:

¹²⁷ McMillan (2002) describe el interesante caso de los agricultores de Xiogang en la provincia china de Anhui. Su acuerdo secreto para implantar un modelo de economía de mercado en sus explotaciones agrarias fraguó en una etapa de prosperidad que se extendió a otras regiones poniendo en cuestión el modelo de planificación centralizada chino. Afortunadamente, su éxito coincidió con el cambio de postura de las autoridades chinas en materia de libertad económica que sentó las bases para la expansión económica del país en muchos otros sectores.

- condiciones sociales y económicas: distribución del ingreso, articulación social, nivel de ingreso per cápita, condiciones macroeconómicas, estabilidad económica, etc.;
- cultura y sistema educativo: valoración social del emprendedor, actitudes frente al riesgo de fracaso y presencia de modelos ejemplares, factores todos ellos que influyen en la formación de vocaciones para emprender (Thurik y Wennekers 2004);
- estructura y dinámica productiva: perfil sectorial y regional, tamaño de las empresas e instituciones existentes, dinámica de los distintos sectores o mercados y magnitud de las barreras a la entrada que influyen en las oportunidades para iniciar nuevas empresas así como en la naturaleza de las firmas que se crean (Audretsch, 1994);
- redes del emprendedor: existencia de redes sociales (amigos, familia), institucionales (asociaciones empresariales, agencias de desarrollo, etc.) y comerciales (proveedores, clientes) facilitadoras del emprendimiento al favorecer el acceso a los recursos necesarios para emprender (Johannisson y Mönsted, 1997);
- mercado de factores: acceso a los recursos financieros, a la oferta de trabajadores cualificados y de servicios de desarrollo empresarial y a los proveedores de tecnología e insumos intermedios.
- regulaciones y políticas: incluye las normas y políticas que inciden en la creación de empresas (Lundström y Stevenson, 2002).

Innovación y espíritu emprendedor

La actividad emprendedora supone identificar algo que nadie ha identificado antes, algo que no tiene que ser, necesariamente, una nueva tecnología¹²⁸. El análisis biográfico de los emprendedores que erigieron enormes imperios empresariales a lo largo de las últimas décadas pone de manifiesto que ninguno de ellos inventó la tecnología que utilizaron para lograr el éxito de sus empresas. Sin embargo, si tuvieron

¹²⁸ Starbucks Coffee o Inditex son dos ejemplos claros del éxito emprendedor no apoyados en el descubrimiento de una nueva tecnología.

la percepción –visión, espíritu emprendedor, iniciativa empresarial- de beneficiarse del aprovechamiento de una oportunidad de negocio¹²⁹.

En muchos países se considera erróneamente que el problema del subdesarrollo tiene su origen en la falta de acceso y disposición del conocimiento. Por el contrario, Amar Bidhe (2000) realizó una encuesta a nivel mundial que le permitió demostrar que sólo el 8% de las nuevas ideas provienen de las actividades de I+D, mientras que el 21% y el 71% restantes son el resultado de la suerte y de la creatividad de los trabajadores, respectivamente. Los gastos en I+D no son la causa de las oportunidades empresariales sino que son el resultado de las mismas.

Otro error frecuente es identificar el concepto de alto valor añadido con el de alta tecnología. Las actividades de I+D y la inversión en capital humano pueden ser medios para generar oportunidades de negocio adicionales y también para encontrar las que ya existen. Este conocimiento específico de tiempo y lugar, parafraseando a Hayek (1945), juega un papel relevante para mostrar las oportunidades empresariales. Sin embargo, centrarse exclusivamente en la inversión en capital humano y en el avance tecnológico puede ocultar el mecanismo por el cual ocurre la innovación. Estas inversiones pueden contribuir a fortalecer el entorno en el que el emprendedor buscará y detectará, en su caso, oportunidades de negocio, pero es el acto empresarial de captar estas oportunidades el motor del crecimiento y el desarrollo económicos y la base que sustenta futuros descubrimientos empresariales¹³⁰.

La actividad emprendedora engendra nueva actividad emprendedora

Pero, ¿de dónde provienen las oportunidades de negocio?. Muchas de ellas emanan de las acciones individuales de otros emprendedores. Cuando los emprendedores se benefician de una oportunidad de negocio crean a su vez nuevas oportunidades de negocio que otros, o ellos mismos, pueden aprovechar. La actividad emprendedora

¹²⁹ Holcombe (1998) considera el punto de vista de Kirzner (1973) similar al adoptado por Hayek (1945).

¹³⁰ Weitzman (1996) conforma una teoría del crecimiento económico en torno a estas ideas.

crea un entorno que hace posible más actividad emprendedora, más crecimiento y desarrollo económicos.

Por otra parte, hay personas que están en una mejor posición que otras para identificar ciertas oportunidades de negocio, dada su experiencia, formación y capacidades¹³¹. El emprendedor de éxito motiva a otros ciudadanos a seguir su ejemplo favoreciendo la creación de oportunidades que otros pueden aprovechar (Holcombe, 1998).

Las personas están más alerta para detectar oportunidades de negocio cuando es más probable que existan, algo que ocurre cuando las economías muestran un mayor dinamismo. En las economías dotadas de mercados poco competitivos, la actividad económica de las personas viene dada y hay pocas posibilidades de capitalizarla en innovación. Si no existen muchas oportunidades empresariales, algo que puede ocurrir en economías más tradicionales, pero también en economías de mercado con amplios sectores al abrigo de la competencia¹³², no merece la pena preocuparse por ellas, pero cuando dichas oportunidades abundan tiene sentido invertir en la búsqueda de oportunidades empresariales.

Actividad emprendedora en los países en desarrollo

En la actualidad, las economías menos avanzadas están sustituyendo a las desarrolladas en la producción de manufacturas, instalándose en una fase anterior de industrialización¹³³, mientras las economías emergentes compiten ya abiertamente con las desarrolladas en los mercados internacionales en sectores manufactureros de

¹³¹ Por ejemplo, los usuarios de video juegos están más capacitados para aprovechar oportunidades de negocio en el área del *software* que los economistas, como han demostrado emprendedores como los hermanos Pérez-Dolset.

¹³² Heilbroner (1962), divide los sistemas económicos en tradicional, comandado y de economía de mercado. Esta es la distinción utilizada cuando se mencionan las economías basadas en la tradición.

¹³³ Las economías desarrolladas más dinámicas han consolidado un modelo competitivo en el que el espíritu emprendedor y la actividad empresarial constituyen el motor del crecimiento. Este modelo se caracteriza por una elevada rotación empresarial –aperturas y cierres de empresas– y la aportación continua de productos y servicios innovadores. La especialización de estas naciones y la pérdida de competitividad-precio de las mismas abren oportunidades para que otras naciones vayan sustituyéndolas en determinados procesos y fases de producción.

media y alta intensidad tecnológica, el sector servicios o la industria extractiva¹³⁴. Y todo ello se está logrando mediante la apertura al exterior¹³⁵ y la mejora del entorno para emprender, para la creación empresarial¹³⁶. Este proceso se ha acelerado en los últimos años, ya que más de la mitad del crecimiento del PIB mundial en el periodo 2000-2008 ocurrió en los países en desarrollo, del cual la mitad tuvo lugar en los BRICs.

Las economías emergentes son un buen ejemplo para el resto de países en desarrollo. No han dado la espalda al conocimiento y a la innovación, pero en su estadio de desarrollo han otorgado el protagonismo al espíritu emprendedor, que se materializará allí donde sea posible, como ha demostrado la “revolución desde abajo”, desde el mercado, acaecida en estos países en los últimos años¹³⁷ (Easterly, 2009).

Mientras los países avanzados innovan y contribuyen a ampliar la frontera tecnológica¹³⁸, los países menos desarrollados pueden incrementar su productividad aproximándose a dicha frontera de acuerdo con los mecanismos del mercado y con los incentivos oportunos para que el sector privado replique las innovaciones¹³⁹.

¹³⁴ Son buenos ejemplos de multinacionales emergentes las siguientes empresas: Sinopec (China), State Grid (China), China National Petroleum (China), Pemex (México), Gazprom (Rusia), Petrobras (Brasil), Lukoil (Rusia), Petronas (Malasia), Indian Oil (India), Industrial & Commercial Bank of China (China), ArcelorMittal (India), Lenovo (China), Tata (India), Cemex (México), Embraer (Brasil), Ranbaxy (India), Huawei Technologies (China) o Infosys (India).

¹³⁵ Para ser un gran exportador es lógico ser un gran importador (Goldberg, 2008). India bajo sus aranceles a la importación del 90% en el año 1991 al 30% en el año 1997. Las importaciones de bienes intermedios y de capital se duplicaron en ese periodo, pero el PIB aumentó en un 50%. Es un caso extrapolable a China.

¹³⁶ El éxito de “dragones multinacionales” como Haier (China), Mabe (México) y Arçelik (Turquía) en el sector de electrodomésticos de línea blanca, es un buen ejemplo del potencial emprendedor de las economías emergentes en sectores de intensidad tecnológica media (Bonaglia y Goldstein, 2007).

¹³⁷ De poco vale la capacidad innovadora en una economía si no se va a poder emprender, si la innovación no se materializa en una iniciativa empresarial dirigida al mercado.

¹³⁸ También las naciones desarrolladas parecen a menudo más preocupadas de la innovación que de la creación empresarial. China en el Siglo XVIII era una nación innovadora pero como las innovaciones eran expropiadas por sus dirigentes, no se favorecía el desarrollo. De acuerdo con Holcombe (1998) la antigua economía china tuvo en su momento más capital que las otras, un sistema legal desarrollado y unos derechos de propiedad bien definidos e hizo avanzar el conocimiento más allá que en ningún otro lugar de la tierra. No obstante, la naturaleza tradicional de su economía provocó que las personas encontraran su empleo de acuerdo con factores históricos fuera de su control y, más específicamente, se produjo un cambio muy pequeño en el *status quo* en el transcurso de sus vidas. Esto no ocurrió en Gran Bretaña, que lideraría la revolución industrial.

¹³⁹ Kose, Otrok y Prasad (2008) trataron de contrastar si la globalización mantenía alineados los ciclos de producción, consumo e inversión de los países más implicados en el comercio internacional. Al comparar los ciclos de los países avanzados y los mercados emergentes, encontraron una convergencia de los ciclos económicos entre ambos grupos de economías, pero al mismo tiempo, registraron una divergencia —o desacoplamiento— de los ciclos económicos entre los dos grupos. Los ciclos de los países más avanzados en América y Europa convergían entre sí, al igual que, por su lado, lo hacían los ciclos de China e India. Los mercados emergentes se están transformando en un motor separado del crecimiento económico mundial. Las posibilidades de desacoplamiento dependen de la duración y la gravedad de la desaceleración estadounidense. Además, este análisis incluye sólo vinculaciones entre países a través de agregados

Seguridad jurídica

Una vez identificada la oportunidad empresarial, la seguridad jurídica del emprendedor pasa a un primer plano. En los países en desarrollo, las iniciativas empresariales de éxito son a menudo neutralizadas por la *tiranía del statu quo*, es decir, por los grupos de interés y las clases dirigentes. Hasta la más pequeña de las iniciativas está sometida a este riesgo. De ahí la importancia de garantizar la defensa de los derechos de propiedad y, para ello, de sus instituciones y marco protector¹⁴⁰.

La sistemática expropiación de la capacidad emprendedora en los países más pobres es una verdadera lacra cuya corrección debería constituir una prioridad.

El rechazo del capitalismo en el tercer mundo

A pesar de la relevancia para el crecimiento económico de la dinámica empresarial y el respeto de los derechos de propiedad, diversos factores provocaron el rechazo del capitalismo en muchas economías en desarrollo, especialmente en los estados más jóvenes, un error cuyo origen principal se encuentra en la consideración de la economía de mercado como una institución heredada de las naciones dominantes o, en su caso, de los últimos países colonizadores.

Oleadas de acciones de control estatal fueron introducidas, en especial desde los años setenta y ochenta, instituyendo el control público de los recursos y de amplias áreas de la economía, desplazando así al sector privado en la construcción de los nuevos estados.

macroeconómicos reales, sin tener en cuenta los lazos financieros, por lo que no se refieren a las posibilidades (o no) de desacoplamiento financiero ya que la turbulencia financiera mundial del último año demuestra, claramente, que en una era de estrecha integración financiera es muy improbable que haya un período prolongado de desacoplamiento financiero.

¹⁴⁰ Muchos protagonistas de la "revolución desde abajo" han sido obstaculizados o incluso expropiados por el poder político o la aristocracia económica en sus países. Se trata especialmente de países en los que ni existen sólidos resortes judiciales (protección de derechos de propiedad; normas e instituciones independientes de defensa de la competencia en los mercados; etc.), ni la sociedad civil está organizada para reaccionar ante estos abusos.

A la concentración del poder en manos de débiles gobiernos noveles le siguió la inexorable corrupción y no pasó demasiado tiempo hasta que las nuevas élites de poder paralizaron los incipientes procesos democráticos, hecho que degeneró en enfrentamientos civiles y conflictos cuyos efectos atenazan todavía al tercer mundo.

En este escenario de involución del Estado de Derecho, las posiciones adoptadas por numerosas organizaciones internacionales, ONG y gobiernos, no hicieron sino ahondar en el problema, al apostar por una cooperación para el desarrollo basada en una malentendida solidaridad occidental más que en el fomento de la iniciativa individual de los ciudadanos o en el volumen de fondos más que en la eficacia en su asignación¹⁴¹.

Las élites de los países en desarrollo¹⁴² sucumbieron a esta dinámica y neutralizaron cualquier respuesta endógena en lo que George Ayittey (2008) denomina "fandango meritocrático".

En un entorno en el que las iniciativas empresariales incipientes eran obstaculizadas, las economías menos desarrolladas quedaron atrapadas en un sistema de producción dual, de pymes y microempresas, mínima intensidad tecnológica y patrones de empleo de baja cualificación, que no se ajusta a las exigencias determinadas por los rápidos avances en la tecnología y la fuerte competencia internacional.

Para explicar el atraso económico de estos países se han propuesto todo tipo de razones. En los años ochenta y los primeros años noventa, en un periodo en el que predominaban las posiciones críticas a las soluciones de mercado para el desarrollo, la explicación del subdesarrollo se buscó en cuestiones exógenas como la herencia del

¹⁴¹ Burnside y Dollar (2000 y 2004) demuestran que la disposición de buenas instituciones y políticas es una condición básica para que la ayuda oficial al desarrollo sea eficaz.

¹⁴² En palabras de Olara Otnnu: *"en demasiadas partes de África, el poder lo concentra una élite postcolonial que se comporta de manera brutalmente colonial con los pobres de su país. Estas élites usan diatribas anticolonialistas y nacionalistas, pero al final lo único que les interesa es su enriquecimiento personal"*. Olara Otnnu fue el líder opositor de Idi Amin en Uganda.

colonialismo, los intereses geopolíticos de las potencias occidentales, la acción de las empresas multinacionales, etc.

Posteriormente se han abierto camino otras explicaciones endógenas como la corrupción, la actitud de las élites y su falta de liderazgo, el desgobierno, la debilidad financiera, el colapso de las infraestructuras, el clima, la estructura y distribución de la población, etc.

El papel central del sector privado en la erradicación de la pobreza

Desafortunadamente, en este debate se olvida demasiado a menudo el mencionado papel central del sector privado en el desarrollo económico. A este respecto, Narayan y Petesch (2000), en una investigación realizada para el Banco Mundial, encuestaron a 60.000 ciudadanos de renta baja de todo el mundo. A la pregunta sobre cómo pensaban que podrían escapar de la pobreza, la respuesta fue unánime: tanto las mujeres como los hombres encuestados centraron sus esperanzas en los ingresos de sus propios negocios o en los sueldos procedentes de un empleo.

Incluso en países de extrema pobreza, la iniciativa individual en la creación de empresas es una fuente determinante de oportunidades, de crecimiento económico y de bienestar social. C.K Prahalad (2005) citado por Martínez, Carbonell y Bueno (2009) en una interesante investigación sobre los negocios en la base de la pirámide social, señala que no se ha de contemplar a los ciudadanos pobres como víctimas, sino como potenciales emprendedores muy creativos y consumidores con un fuerte poder adquisitivo agregado¹⁴³.

Las actividades microfinancieras han demostrado el poder de la iniciativa privada en la lucha contra la pobreza. Los microcréditos se han implantado en todos los continentes en los últimos treinta años y han beneficiado a más de un centenar de

¹⁴³ Para estos autores, este colectivo de consumidores representa una oportunidad empresarial y podría significar el origen de una próxima revolución comercial y de una nueva etapa de prosperidad, fuente de innovación.

millones de familias. Pero las microempresas sólo pueden avanzar si el entorno favorece su crecimiento.

El acceso al *microcapital* necesario para que miles de empresarios de países pobres puedan ver fraguar sus sueños, debe ir unido a la eliminación de otras restricciones y barreras, regulatorias y formativas. Posibilitar el crecimiento económico y asegurar que los desfavorecidos puedan participar de sus beneficios, requiere un entorno en el que empresarios con iniciativa y buenas ideas sean capaces de comenzar sus negocios, de invertir y de crecer, creando más empleo¹⁴⁴.

En cualquier caso, a pesar del interés del análisis de la microempresa¹⁴⁵, que constituye desde hace años un foco de atención prioritario en el estudio del problema de la pobreza, no se ha de olvidar que en cualquier economía el grueso del PIB es generado por pequeñas y medianas empresas, algunas de ellas multinacionales, que tienen unas necesidades financieras¹⁴⁶ y regulatorias específicas.

Economía informal y obstáculos a la actividad emprendedora

Las pequeñas y medianas empresas son actores fundamentales de la saludable competencia en los mercados, y con ello del crecimiento y el desarrollo económicos, de la creación de empleo y de la erradicación de la pobreza, en especial, en los países en desarrollo.

Existe abundante evidencia empírica sobre estas cuestiones que permite afirmar que la eliminación de barreras a la creación de empresas se corresponde con un sector informal menor (Masatlioglu y Rigolini, 2008; Kaplan, Piedra y Seira, 2008; Djankov,

¹⁴⁴ La mayor parte del empleo neto en una economía proviene del crecimiento de las pequeñas empresas y las microempresas de éxito en su camino hacia la mediana y gran dimensión.

¹⁴⁵ Las empresas sociales son otra fuente adicional de prosperidad para las naciones más subdesarrolladas, una forma novedosa de emplear el dinamismo y la creatividad empresarial para abordar problemas sociales (Yunus, 2008). En cualquier caso, las empresas sociales no son algo nuevo, ya que fórmulas como las cooperativas, mutualidades o cajas de ahorro existen desde hace siglos. También será relevante en los próximos años el desarrollo del sector de los microseguros dirigidos a los ciudadanos de bajos ingresos.

¹⁴⁶ En este campo, los bancos privados y otros operadores financieros privados como las empresas de *private equity* y los fondos de inversión, pueden jugar un papel central para el desarrollo (Rodríguez y Santiso, 2007).

Ganser, McLiesh, Ramalho y Shleifer, 2008), que una disminución del coste de acceso al mercado estimula a los emprendedores y reduce la corrupción (Alesina y otros, 2005; Perotti y Volpin, 2004; Klapper, Laeven y Rajan, 2006; Fisman y Sarria-Allende, 2004; Antunes y Cavalcanti, 2007; Barseghyan, 2008; y Djankov, Ganser, McLiesh, Ramalho y Shleifer, 2008), y que procedimientos sencillos para la creación de empresas se traducen en mayores oportunidades de empleo (Freund y Bolaky, 2008; Chang, Kaltani y Loayza, próxima edición; Helpman, Melitz y Rubinstein, 2008).

En los países donde la regulación resulta excesivamente gravosa y hay limitaciones a la competencia, el éxito tiende a depender más de los contactos que se tienen, que de lo que el empresario realmente puede hacer. En cambio, cuando la regulación es transparente, eficiente y de fácil puesta en práctica y los ciudadanos disfrutan de libertad, resulta más sencillo para cualquier aspirante a empresario, independientemente de las personas que conozca, operar de acuerdo con el estado de derecho y beneficiarse de las oportunidades y de la protección de la ley.

A continuación se analizarán los principales obstáculos que enfrentan los emprendedores en el mundo, especificando aquellas barreras cuya eliminación debe constituir una prioridad en la definición de las políticas públicas a fin de favorecer la materialización del espíritu emprendedor y el logro del éxito en términos de crecimiento y desarrollo.

4.2 BUENAS PRÁCTICAS EN MATERIA DE FOMENTO DE LA CREACIÓN Y CONSOLIDACIÓN EMPRESARIAL.

En el apartado tercero se aportó evidencia empírica sobre la importancia del marco institucional y, más en particular, de la libertad y del buen gobierno, para favorecer el crecimiento y desarrollo económicos. La estructura de incentivos a la que se enfrenta el emprendedor, determinada por las instituciones, encauza el proceso de creación y consolidación de las iniciativas empresariales.

A continuación se analizará la importancia de la capacidad emprendedora¹⁴⁷ de las economías para el desarrollo y el progreso económico. Se estudiarán las formas más idóneas de fomentar la actividad empresarial mediante la eliminación de obstáculos innecesarios y la mejora del entorno en el que desarrollan su acción productiva las empresas y se determinará el papel de las instituciones en este ámbito, centrando la atención en el espíritu emprendedor como elemento clave para mejorar a largo plazo el desempeño económico de las economías menos desarrolladas y situarlas en la senda de la prosperidad.

A fin de aproximar el concepto de capacidad emprendedora de una economía, se utilizarán los indicadores de la base de datos *Haciendo Negocios* (en adelante HN) publicada por la *Corporación Financiera Internacional* del *Grupo del Banco Mundial*.

El estudio empírico realizado permitirá obtener evidencia sobre la relación existente entre la capacidad emprendedora de los países y su comportamiento en términos de desarrollo a través de la aplicación de la modelización econométrica ANOVA y discriminante mediante la que se identificarán los obstáculos a la actividad emprendedora que han registrado comportamientos evolutivos diferentes en los países de "éxito" mencionados anteriormente en el periodo 1996-2006.

¹⁴⁷ El concepto de capacidad emprendedora utilizado en el análisis empírico toma en consideración la facilidad para poner en práctica todas y cada una de las fases de desarrollo de un negocio en una economía concreta.

Base de datos Haciendo Negocios

Como se ha señalado, entre las fuentes estadísticas que analizan la capacidad emprendedora de las economías a nivel mundial, la fuente elegida para este análisis empírico fue la base de datos HN (Cuadro A6) que clasifica a 181 economías de acuerdo con la facilidad para desarrollar actividades empresariales¹⁴⁸.

El informe *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), una base de indudable interés para el desarrollo de investigaciones como la que se describe en este apartado, no fue utilizada debido a que ofrece información homogénea de un número todavía reducido de países del mundo¹⁴⁹.

Los indicadores incluidos en la base de datos HN permiten entender los cuellos de botella, restricciones y obstáculos a los que se enfrentan los emprendedores en el mundo. HN ofrece a los gobiernos y a quienes desarrollan políticas públicas una herramienta útil para estudiar el marco regulador más eficaz para la creación y desarrollo empresarial. Se trata de aprender de las mejores prácticas¹⁵⁰ y de priorizar las reformas más eficaces para el fomento de la actividad privada, fuente principal de crecimiento económico y desarrollo.

¹⁴⁸ HN sintetiza el clima para hacer negocios en el mundo a través de indicadores sintéticos que se clasifican en 10 categorías que registran el tiempo y el coste que supone cumplir con los requisitos legales para iniciar y administrar un negocio, participar en el comercio transfronterizo, pagar impuestos y cerrar una empresa. Los datos para todos los grupos de indicadores se recolectan de una manera estandarizada, mediante encuesta, partiendo de una tipología de empresa sencilla con el objetivo de asegurar la compatibilidad entre países y a lo largo del tiempo. Los indicadores no incluyen aspectos relacionados con el entorno de los negocios como, por ejemplo, la proximidad del país a los grandes mercados, la calidad de las infraestructuras (las que no guarden relación con el comercio transfronterizo o los permisos de puesta en marcha), la seguridad de la propiedad ante el hurto y el saqueo, las condiciones macroeconómicas o la fortaleza de las instituciones, etc.

¹⁴⁹ El GEM ofrece indicadores de actividad emprendedora que distinguen entre las empresas que se crean para capturar una oportunidad y las que nacen por necesidad o como medio de subsistencia básica del emprendedor. Esta distinción resulta especialmente importante para los países en desarrollo en los que hay un porcentaje de emprendedores por necesidad muy alto.

¹⁵⁰ En su sexta edición, *Doing Business 2009* destaca a los 25 países y territorios siguientes como los más favorables para la creación empresarial: Singapur, Nueva Zelanda, Estados Unidos, Hong Kong (China), Dinamarca, Reino Unido, Irlanda, Canadá, Australia, Noruega, Islandia, Japón, Tailandia, Finlandia, Georgia, Arabia Saudita, Suecia, Bahrain, Bélgica, Malasia, Suiza, Estonia, Corea, Mauricio y Alemania.

4.2.1 El ambiente para los negocios en el mundo. Relación entre la capacidad emprendedora de las economías y su pertenencia a un estadio de desarrollo.

El Cuadro V incluye los coeficientes del análisis de correlación realizado entre el IDH, el PIB per cápita en PPC medido en términos reales¹⁵¹ y los indicadores de entorno para los negocios recogidos en HN.

Los valores de HN utilizados en el análisis se corresponden con las posiciones de las distintas economías en el *ranking* de cada una de las diez categorías en las que se clasifica la capacidad emprendedora de los países en la base de datos de HN¹⁵². Dado que los *rankings* de posiciones se publican únicamente para los años 2008 y 2009, en el Cuadro V se muestran los coeficientes de correlación para ambos años.

CUADRO V

COEFICIENTES DE CORRELACIÓN DEL PIB PER CAPITA EN PPC Y EL IDH CON LOS INDICADORES DE HN. 2008-2009

	Índice de Desarrollo Humano				PIB pc PPC (\$ constantes 2005)			
	Total	Avanzados	Intermedios	Atrasados	Total	Avanzados	Intermedios	Atrasados
AGREGADO - Año 2008	-0.77	-0.47	-0.31	-0.48	-0.67	-0.47	-0.37	-0.04
Apertura de un negocio	-0.56	-0.31	-0.15	-0.19	-0.48	-0.38	-0.06	0.19
Manejo de licencias	-0.48	-0.46	-0.05	-0.29	-0.49	-0.49	-0.20	-0.22
Contrato de trabajadores	-0.30	-0.19	-0.10	-0.19	-0.26	-0.17	-0.29	0.07
Registro de propiedades	-0.50	-0.26	-0.09	-0.14	-0.39	-0.17	-0.16	0.10
Obtención de crédito	-0.61	-0.25	-0.09	-0.46	-0.44	-0.09	0.01	-0.31
Protección de los inversores	-0.41	-0.13	-0.18	-0.27	-0.32	-0.09	-0.17	-0.17
Pago de impuestos	-0.34	-0.31	-0.35	0.07	-0.50	-0.47	-0.60	0.36
Comercio transfronterizo	-0.70	-0.33	-0.32	-0.39	-0.64	-0.40	-0.21	-0.03
Cumplimiento de contratos	-0.52	-0.35	-0.06	-0.06	-0.44	-0.48	0.11	0.28
Cierre de una empresa	-0.57	-0.72	-0.10	-0.40	-0.59	-0.57	-0.14	-0.29
AGREGADO - Año 2009	-0.76	-0.46	-0.28	-0.46	-0.67	-0.46	-0.35	-0.04
Apertura de un negocio	-0.53	-0.23	-0.08	-0.18	-0.48	-0.29	-0.03	0.13
Manejo de licencias	-0.46	-0.44	-0.01	-0.26	-0.49	-0.49	-0.20	-0.21
Contrato de trabajadores	-0.28	-0.18	-0.11	-0.12	-0.26	-0.17	-0.29	0.08
Registro de propiedades	-0.48	-0.17	-0.08	-0.10	-0.39	-0.12	-0.13	0.18
Obtención de crédito	-0.61	-0.21	-0.10	-0.45	-0.44	-0.07	0.01	-0.31
Protección de los inversores	-0.42	-0.14	-0.15	-0.27	-0.32	-0.10	-0.15	-0.17
Pago de impuestos	-0.36	-0.34	-0.33	0.00	-0.50	-0.51	-0.58	0.32
Comercio transfronterizo	-0.67	-0.40	-0.32	-0.38	-0.64	-0.45	-0.19	-0.02
Cumplimiento de contratos	-0.52	-0.35	-0.07	-0.07	-0.44	-0.47	0.10	0.26
Cierre de una empresa	-0.58	-0.72	-0.11	-0.40	-0.59	-0.58	-0.14	-0.28

Nota: Las celdas sombreadas en negro corresponden a correlaciones significativas con un nivel de confianza superior al 95%; Las sombreadas en gris a correlaciones significativas con un nivel de confianza entre el 95% y el 90%; y las celdas sin sombreado corresponden a correlaciones no significativas.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial, el PNUD, el Instituto Fraser, The Economist y el Fondo Monetario Internacional.

¹⁵¹ Los datos del IDH y del PIB corresponden al año 2006, último para el que existe información disponible. La aparente falta de concordancia temporal de estos indicadores con los de HN, no invalida los resultados del análisis debido a que, en primer lugar, la información que publica HN presenta un retardo en la medición de aproximadamente dos años y, en segundo lugar, el carácter estructural del análisis garantiza la no existencia de variaciones significativas en el corto plazo.

¹⁵² Las 10 categorías de HN incluyen mediciones de diversos indicadores. Sin embargo, a nivel agregado no se publica un índice sintético por categoría, sino un *ranking* de las posiciones que registran cada uno de los países que integran la base de datos en el que éstos se ordenan de mayor (posición 1) a menor capacidad emprendedora.

Menores obstáculos al emprendedor, mayor prosperidad global

Todas las correlaciones que resultan estadísticamente significativas muestran un signo negativo¹⁵³ hecho que corrobora la hipótesis de partida según la cual los países en los que existen menores obstáculos a la actividad emprendedora son aquellos que registran mejores posiciones en los niveles de crecimiento económico y desarrollo humano.

Para el total de la muestra de países analizados, todas las categorías resultaron estadísticamente significativas. Destacan como categorías más relevantes, de nuevo, el “Comercio transfronterizo” y la “Obtención de crédito”, ambas con coeficientes de correlación con respecto al IDH por encima de 0,6. Sin embargo, la categoría “Obtención de crédito” pierde relevancia cuando se analiza su correlación con el PIB per cápita. En este caso es la categoría “Cierre de una empresa” la que sube posiciones, siempre por detrás de las variables de comercio internacional.

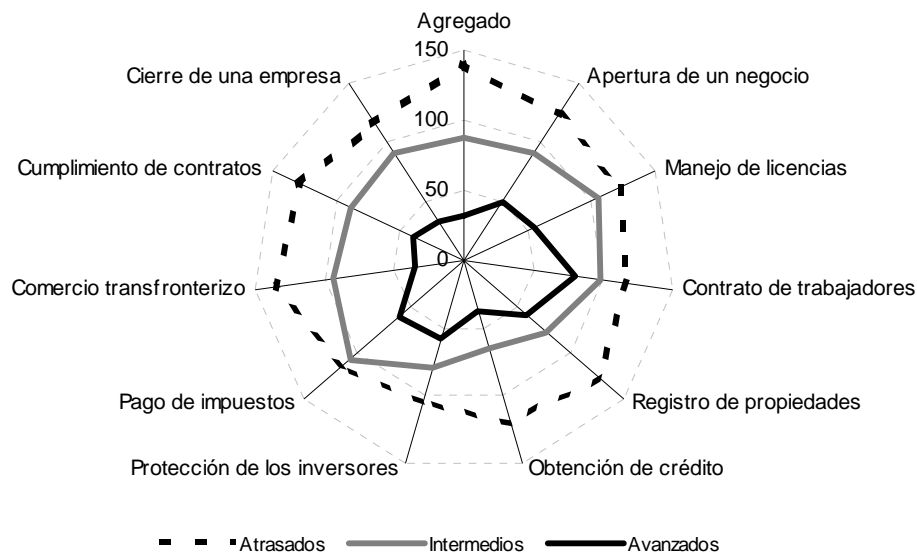
El índice HN agregado¹⁵⁴ resulta estadísticamente significativo y presenta signo negativo en todos los *clusters*, excepto en el caso de los países atrasados cuando se relaciona con el PIB per cápita. Un análisis más detallado de este grupo permite identificar algunos países atípicos cuyo comportamiento explica este resultado. En concreto, Angola, Congo y Camerún son países con altos niveles de PIB per cápita, debido principalmente a la explotación de sus ingentes recursos naturales, que registran, por el contrario, una baja calificación en HN. La eliminación de estos tres países en el cálculo de los coeficientes de correlación eleva su valor hasta -0,5, nivel que resulta estadísticamente significativo.

¹⁵³ Excepto la categoría “Pago de impuestos” en el cluster de países atrasados que se correlaciona positivamente con el PIB per cápita. Este resultado responde a que una de las primeras reformas aplicadas por los países en desarrollo es la reforma fiscal que facilita el aumento de la recaudación en paralelo al crecimiento del PIB per cápita.

¹⁵⁴ El índice agregado de facilidad para hacer negocios se calcula como promedio simple de las clasificaciones percentiles de cada uno de los 10 indicadores que sintetiza. La clasificación en cada indicador es, a su vez, el promedio simple de las clasificaciones percentiles de los subindicadores que componen cada indicador. Una descripción de la metodología puede consultarse en Banco Mundial (2008) y Djankov, S. et al (2005).

GRÁFICO XI**ESTADIOS DE DESARROLLO EN EL MUNDO.**

DESCRIPCIÓN DE LOS CLUSTERS DE PAÍSES AVANZADOS, INTERMEDIOS Y ATRASADOS DE ACUERDO CON LAS CATEGORÍAS DE HN. 2009



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial, el PNUD, Instituto Fraser y The Economist.

Por otro lado, se observa un mayor número de categorías estadísticamente significativas en el grupo de países avanzados respecto a los de menor nivel de desarrollo, hecho que pone de relieve la mayor capacidad de estos países para aprovechar las ventajas de un entorno apropiado para el desarrollo de negocios. El grupo de países desarrollados se distancia progresivamente del resto de economías, si bien este resultado puede responder a la endogeneidad de las variables o a la existencia de causalidad inversa¹⁵⁵. No se obtuvieron correlaciones estadísticamente significativas en ningún *cluster* para las categorías de “Registro de propiedades” y “Protección de inversores”. Ambos factores parecen los menos relevantes de HN a la hora de impulsar el crecimiento económico y el desarrollo a través de la creación empresarial.

¹⁵⁵ El espíritu emprendedor favorece un nivel de desarrollo que a su vez potencia la eliminación de barreras al desarrollo de negocios.

En el Gráfico XI se muestran las posiciones medias de cada categoría de HN en los tres estadios de desarrollo calculadas a partir de los valores individuales registrados por los países incluidos en cada *cluster*¹⁵⁶ de acuerdo con los datos publicados en 2009.

CUADRO VI

CAPACIDAD EMPRENDEDORA.

ANÁLISIS DE SIMILITUD Y DIFERENCIAS ENTRE LOS CLUSTERS SEGÚN LOS INDICADORES DE HN. 2009

		VALORES MEDIOS (1)			SIMILITUDES ENTRE CLUSTERS (2)		
		Avanz.	Interm.	Atras.	Similitud A	Similitud B	Similitud C
Apertura de un negocio	Número de procedimientos	6,2	9,2	9,9	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
	Tiempo (días)	16,6	33,4	48,3	Atrasados / Intermedios	Intermedios / Avanzados	
	Costo (% del ingreso per cápita)	6,2	22,0	110,6	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
	Capital mínimo (% del ingreso per cápita)	21,1	110,2	181,7	Atrasados / Intermedios / Avanzados		
Manejo de licencias	Número de procedimientos	16,7	20,7	15,9	Atrasados / Intermedios / Avanzados		
	Tiempo (días)	164,7	225,0	307,6	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
	Costo (% del ingreso per cápita)	65,5	485,2	1156,0	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
					Atrasados / Intermedios	Intermedios / Avanzados	
Contratación de trabajadores	Índice de dificultad de contratación	26,1	33,1	45,8	Atrasados / Intermedios		
	Índice de inflexibilidad en los horarios	42,6	38,0	40,6	Atrasados / Intermedios / Avanzados		
	Índice de dificultad de despido	25,4	34,6	36,9	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
	Índice de rigidez laboral	31,4	35,2	41,1	Atrasados / Intermedios	Intermedios / Avanzados	
	Costos por despido (salarios semanales)	29,2	53,8	60,4	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
					Atrasados / Intermedios	Avanzados	
Registro de propiedades	Número de procedimientos	4,9	6,2	6,7	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
	Tiempo (días)	52,4	49,7	118,6	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
	Costo (% del valor de la propiedad)	4,3	4,4	10,1	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
					Atrasados / Intermedios	Avanzados	
Obtención de crédito	Índice de fortaleza de los derechos legales	6,8	5,4	4,6	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
	Índice de alcance de la información crediticia	4,7	4,1	1,3	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
	Cobertura de registros públicos (% de adultos)	8,0	9,7	1,6	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
	Cobertura de organismos privados (% de adultos)	52,5	25,5	0,1	Atrasados	Intermedios	Avanzados
Protección de los inversores	Índice de divulgación de la información	6,0	5,7	4,7	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
	Índice de responsabilidad del director	5,3	4,6	3,3	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
	Índice de presentación de demandas de accionistas	6,8	5,3	5,4	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
	Índice de protección del inversionista	6,0	5,2	4,5	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
					Atrasados / Intermedios	Avanzados	
					Atrasados / Intermedios / Avanzados		
Pago de impuestos	Pagos (número)	15,7	36,4	39,4	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
	Tiempo (horas)	214,8	396,0	341,0	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
	Impuesto a las ganancias (%)	16,5	15,5	18,0	Atrasados / Intermedios / Avanzados		
	Impuestos laborales y contribuciones (%)	22,5	19,7	14,5	Atrasados / Intermedios	Intermedios / Avanzados	
	Otros impuestos (%)	4,0	10,2	28,7	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
	Tasa total de impuestos (% de ganancia)	43,0	45,3	61,1	Atrasados / Intermedios / Avanzados		
Comercio transfronterizo	Documentos para exportar (número)	4,8	7,3	7,9	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
	Tiempo para exportar (días)	11,6	23,3	36,9	Atrasados	Intermedios	Avanzados
	Costo de exportación (US\$ por contenedor)	992,1	1290,0	1845,1	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
	Documentos para importar (número)	5,4	8,1	8,7	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
	Tiempo para importar (días)	12,6	25,8	42,8	Atrasados	Intermedios	Avanzados
	Costo de importación (US\$ por contenedor)	1043,5	1429,7	2348,9	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
Cumplimiento de contratos	Número de procedimientos	31,5	38,3	39,6	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
	Tiempo (días)	504,2	609,6	684,9	Atrasados / Intermedios	Intermedios / Avanzados	
	Costo (% de la deuda)	19,3	29,1	58,5	Atrasados	Intermedios / Avanzados	
					Atrasados / Intermedios	Avanzados	
Cierre de una empresa	Tiempo (años)	1,9	3,4	3,5	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
	Costo (% del patrimonio)	9,6	15,5	18,6	Atrasados / Intermedios	Avanzados	
	Tasa de recuperación (centavos por dólar)	61,1	28,1	19,4	Atrasados / Intermedios	Avanzados	

Nota 1: Valores medios de las variables de HN para cada uno de los tres clusters de países avanzados, intermedios y atrasados.

Nota 2: Los clusters que se agrupan en las similitudes A, B y C son aquellos cuyas diferencias de medias no resultan estadísticamente significativas.

Diferencias de medias estadísticamente significativas entre los tres grupos

Diferencias de medias estadísticamente significativas entre avanzados y el resto de clusters, pero no entre intermedios y atrasados

Diferencias de medias estadísticamente significativas entre atrasados y el resto de clusters, pero no entre intermedios y avanzados

Diferencias de medias estadísticamente débiles

Igualdad de medias

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial, el PNUD, Instituto Fraser y The Economist.

Como era de esperar, el grupo de países avanzados registra las mejores posiciones en todos los indicadores, seguido de los intermedios y los atrasados. En el grupo de países avanzados las mejores posiciones corresponden a la categoría de “Obtención de crédito” y “Comercio transfronterizo”, mientras que el peor registro se da en el indicador de “Contratación de trabajadores”. En el grupo de países intermedios, la mejor posición corresponde al indicador de “Obtención de crédito”, mientras que las peores posiciones se registran en el “Pago de impuestos” y el “Manejo de licencias”. Por su parte, el grupo de países atrasados registra mejores resultados en “Protección

¹⁵⁶ Trabajar con posiciones en vez de con las mediciones exactas de los indicadores puede provocar una pérdida de precisión en el análisis pero permite identificar los rasgos más comunes para establecer diferencias en cuanto al desarrollo y el entorno emprendedor de los países.

de los inversores” y queda muy rezagado del resto del mundo en lo que respecta al indicador de “Comercio transfronterizo”.

Similitudes y diferencias entre los estadios de desarrollo

En el Cuadro VI se identifican los patrones de similitudes y diferencias entre los *clusters* de países de acuerdo con su capacidad emprendedora. Para ello se calcularon los valores medios¹⁵⁷ de cada *cluster* para cada uno de los 41 indicadores de HN en los que se desagregan sus 10 categorías. Los indicadores que muestran diferencias estadísticamente significativas entre las medias de los tres *clusters* se asocian con factores emprendedores relevantes para favorecer el desarrollo, mientras que los indicadores con medias coincidentes entre *clusters* se refieren a características del entorno empresarial que no favorecen tan intensamente el desarrollo.

RECUADRO V ESPECIFICACIONES DE ANÁLISIS DE VARIANZA ANOVA. SIMILITUD Y DIFERENCIAS ENTRE LOS CLUSTERS SEGÚN LOS INDICADORES DE HN

La especificación del análisis ANOVA adopta la siguiente expresión para cada uno de los indicadores de la base de datos de HN

$$HN_{ki} = \mu_k + \beta_k * Cluster_i + \varepsilon_i$$

donde:

HN_k representa cada uno de los “ k ” indicadores de la base de datos HN;

i hace referencia a cada uno de los países pertenecientes a la muestra objeto de análisis;

μ_k es la constante, distinta para cada indicador, que representa la parte común a todos los niveles de la variable *cluster*;

β_k es el parámetro, distinto para cada indicador, que cuantifica el efecto de los distintos niveles de la variable *cluster* sobre el indicador de haciendo negocios;

Cluster es una variable categórica que identifica el cluster de pertenencia de cada observación. Puede tomar tres valores: atrasado, intermedio y avanzado;

ε_i recoge la parte de HN_{ki} no explicada por μ_k ni por la variable *cluster*. Son variables aleatorias independientes que siguen una distribución normal con valor esperado nulo y la misma dispersión para todas las observaciones.

A través de esta especificación se contrasta la hipótesis nula de igualdad de medias expresada como:

$$H_0 : \overline{HN}_k^{(para\ cluster=atrasado)} = \overline{HN}_k^{(para\ cluster=intermedio)} = \overline{HN}_k^{(para\ cluster=avanzado)}$$

$$H_1 : \text{Al menos dos de las medias son estadísticamente distintas}$$

donde \overline{HN}_k representa la media del indicador “ k ” de la base de datos de HN.

Con el fin de establecer si las diferencias de medias entre los *clusters* resultan estadísticamente significativas se procedió a realizar un análisis de la varianza

¹⁵⁷ Valores altos de los indicadores se asocian con mayores dificultades al desarrollo empresarial, excepto en los indicadores que pertenecen a la categoría de “Obtención de crédito”, “Protección de los inversores” y el indicador Tasa de recuperación perteneciente a la categoría “Cierre de una empresa”.

ANOVA¹⁵⁸ (Recuadro V) a partir de cuyos resultados se obtuvieron los patrones de similitud y diferencia que se detallan en el mencionado Cuadro VI.

Primer análisis de Varianza (ANOVA)

Las categorías de HN que registran el mayor número de indicadores con valores medios distintos estadísticamente entre *clusters* son “Comercio transfronterizo” y “Obtención de crédito”, mostrando la importancia de estos factores para favorecer los procesos de desarrollo en un entorno de libertades y buen gobierno.

En cuanto a los grados de parecido entre los *clusters* se observa una mayor similitud entre el grupo de países intermedios y atrasados que entre los intermedios y avanzados, lo que pone de relieve la hegemonía del grupo de países avanzados al mostrar mayor distanciamiento respecto al resto de países.

En concreto, las economías intermedias y avanzadas muestran un mayor parecido en las categorías de “Registro de propiedades”, “Manejo de licencias” y “Obtención de crédito”, mientras que entre los *clusters* de países intermedios y atrasados, son las categorías de “Contratación de trabajadores”, “Pago de impuestos” y “Cierre de una empresa” las que muestran una mayor similitud.

Acceso al crédito y comercio internacional

El análisis de los 41 indicadores de HN permite identificar con mayor detalle aquellos factores que los países menos avanzados deberían priorizar para mejorar sus niveles de vida. Se trata de la cobertura de organismos privados, perteneciente a la categoría de “Obtención de crédito” y el tiempo para importar y exportar, pertenecientes ambos indicadores a la categoría de “Comercio transfronterizo”.

En el otro extremo se encuentran los indicadores que registraron igualdad de medias entre grupos, es decir, aquellos que no discriminan entre estadios de desarrollo: el

¹⁵⁸ El análisis de la varianza permite comparar si los valores de un conjunto de datos numéricos son significativamente distintos a los valores de otro o más conjuntos de datos, contrastando estadísticamente la hipótesis nula de igualdad de medias entre grupos a partir del cálculo de un estadístico que sigue la distribución F de Fisher.

capital mínimo de "Apertura de un negocio", el número de procedimientos en el "Manejo de licencias", el Índice de inflexibilidad en los horarios de la categoría de "Contratación de trabajadores" y los impuestos a las ganancias y la tasa total de impuestos, ambos pertenecientes a la categoría de "Pago de impuestos".

Otros indicadores registraron débiles diferencias estadísticamente significativas entre los *clusters*, como por ejemplo el tiempo de "Apertura de un negocio", el Índice de dificultad de contratación y el Índice de rigidez laboral, ambos pertenecientes a la categoría de "Contratación de trabajadores", los impuestos laborales y contribuciones de la categoría de "Pago de impuestos", y el tiempo de "Cumplimiento de contratos".

En resumen, el análisis preliminar realizado sobre la capacidad emprendedora muestra un grupo de economías avanzadas que lideran el desarrollo económico y humano mundial y que se distancian progresivamente de los grupos de países intermedios y avanzados en cuanto a la fortaleza de su entorno emprendedor, clave para favorecer el desarrollo empresarial.

Los rasgos que más diferencian a estos países del resto de las economías, y que parecen haber contribuido en mayor medida al logro de esa posición hegemónica, son los relacionados con el Comercio transfronterizo y la Obtención de crédito.

A continuación se tratará de contrastar estas hipótesis, así como determinar los obstáculos regulatorios que deben priorizar las economías menos avanzadas si quieren elevar sus niveles de desarrollo¹⁵⁹.

¹⁵⁹ Un aspecto a tomar en consideración en lo que a la liberalización comercial se refiere es la capacidad de los países en desarrollo para sustituir los ingresos arancelarios por otras fuentes de ingresos públicos. Para algunos países, dichos ingresos arancelarios significan una porción relevante de sus ingresos. La OMC (2008) analizó estas cuestiones y concluyó que a pesar de la importancia de esta cuestión para algunos países en desarrollo, la reducción de ingresos arancelarios no se había traducido en una reducción de gasto social.

4.2.2 Determinación de las claves para el éxito en los negocios en el mundo mediante el análisis econométrico ANOVA y discriminante.

Una vez analizadas las diferencias entre los distintos grupos de economías desde una perspectiva transversal, en términos de los obstáculos al desarrollo empresarial existentes en cada estadio de desarrollo, el siguiente paso del análisis consiste en incorporar un componente dinámico al mismo. Partiendo de la definición de país de “éxito” como aquel que logró cambiar de estadio de desarrollo durante el periodo 1996-2006, se tratará de identificar las barreras al desarrollo empresarial que han resultado determinantes para garantizar el mencionado éxito de estos países.

Segundo análisis de Varianza (ANOVA)

Dado que el elevado número de indicadores incluidos en HN dificulta cualquier análisis de comprensión, se realizó una primera selección de aquellos indicadores que han contribuido en mayor medida a garantizar el éxito de los países. Para ello se llevó a cabo un Análisis de la Varianza (ANOVA) con el objetivo de detectar los indicadores cuya diferencia en medias, entre el grupo de países de “éxito” y de “no éxito”, resulta estadísticamente significativa.

Los indicadores en los que los países de “éxito” han registrado valores inferiores a los del resto de su grupo representan barreras para el desarrollo de un negocio cuya reducción ha permitido el avance de estas economías.

Debido a la gran heterogeneidad existente en los grupos-*clusters* de países, el análisis se realizó por submuestras de *clusters* de manera que, por un lado, se compararon los valores registrados entre los países atrasados en 1996 que no habían cambiado de grupo en el año 2006 frente a los que sí lo habían hecho y, por otro lado, se realizó el mismo análisis para el grupo de países intermedios.

CUADRO VII

CAPACIDAD EMPRENDEDORA.

IDENTIFICACIÓN DE LAS DIFERENCIAS ESTADÍSTICAMENTE SIGNIFICATIVAS EN LOS INDICADORES DE HN ENTRE LOS PAÍSES DE "ÉXITO" Y "NO ÉXITO". 2004-2009

		CLUSTER ATRASADOS						CLUSTER INTERMEDIOS					
		2009	2008	2007	2006	2005	2004	2009	2008	2007	2006	2005	2004
Apertura de un negocio	Número de procedimientos	-	-	-	-	-	-	-1,7	-	-1,9	-2,0	-1,9	-2,3
	Tiempo (días)	-	-	-	-	-	-	-12,6	-	-	-	-	-
	Costo (% del ingreso per cápita)	-76,2	-79,4	-89,5	-80,8	-89,8	-91,6	-13,8	-15,3	-20,5	-28,3	-27,6	-28,6
Manejo de licencias	Costo (% del ingreso per cápita)	-	-	-775,2	-686,8	n.d.	n.d.	-236,0	-260,7	-314,2	-380,0	n.d.	n.d.
Contrato de trabajadores	Índice de inflexibilidad en los horarios	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	20,4	20,4	20,4	20,4	20,4	20,4
	Costos por despido (salarios semanales)	-	-	-	-	-	-	-49,8	-51,2	-51,2	-52,8	-50,2	-49,8
Registro de propiedades	Tiempo (días)	-71,8	-88,2	-	-	-	n.d.	-	-	-	-	-	n.d.
Obtención de crédito	Índice de fortaleza de los derechos legales	-	-	-	-	-	n.d.	1,4	1,7	1,7	1,9	1,9	n.d.
	Índice de alcance de la información crediticia	1,7	1,7	-	-	-	n.d.	-	-	-	-	-	n.d.
	Cobertura de organismos privados (% de adultos)	19,8	16,0	-	-	-	n.d.	-	-	-	-	-	n.d.
Protección de los inversores	Índice de presentación de demandas de accionistas	-	-	-	-	n.d.	n.d.	1,2	1,2	1,2	1,2	n.d.	n.d.
Pago de impuestos	Pagos (numero)	-	-	-	-	n.d.	n.d.	-	-12,8	-13,9	-12,5	n.d.	n.d.
	Impuestos laborales y contribuciones (%)	13,0	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	8,4	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
	Tasa total de impuestos (% de ganancia)	15,5	15,0	14,9	14,7	n.d.	n.d.	-	-	-	-	n.d.	n.d.
Comercio transfronterizo	Documentos para exportar (numero)	-	-	-	-	n.d.	n.d.	-1,1	-1,2	-1,5	-1,6	n.d.	n.d.
	Tiempo para exportar (días)	-10,5	-10,5	-11,5	-8,3	n.d.	n.d.	-	-	-	-	n.d.	n.d.
	Documentos para importar (numero)	-	-	-	-	n.d.	n.d.	-	-	-1,4	-1,8	n.d.	n.d.
	Tiempo para importar (días)	-	-11,1	-12,5	-12,9	n.d.	n.d.	-	-	-5,5	-6,6	n.d.	n.d.
	Costo de importación (US\$ por contenedor)	-	-	-478,3	-	n.d.	n.d.	-	-	-206,6	-	n.d.	n.d.
Cumplimiento de contratos	Número de procedimientos	-	-	-	-	-	-	-3,4	-3,4	-2,9	-	-	-
	Costo (% de la deuda)	-20,3	-20,3	-20,3	-22,0	-22,0	-22,0	-10,4	-10,4	-11,0	-	-	-

Nota: n.d.: Dato no disponible

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial, el PNUD, Instituto Fraser y The Economist.

El análisis ANOVA permitió identificar el conjunto de indicadores con un mayor impacto aparente en el éxito económico. Para seleccionar entre los mismos aquellos con mayor peso en el proceso, se realizó un Análisis Discriminante¹⁶⁰, método que permite analizar de manera conjunta la existencia de diferencias estadísticamente significativas para los indicadores seleccionados por el procedimiento ANOVA entre los grupos de países de "éxito" y "no éxito".

Al no existir equivalencia contemporánea entre los indicadores de HN que se publican desde 2004 hasta 2009 y los países de "éxito", identificados a través de la comparación entre los clusters de 1996 y de 2006, tanto el análisis ANOVA como el discriminante se replican para cada uno de los años en que existe información en HN. Dado el carácter estructural de la condición de alcanzar "éxito", se asumirá que los comportamientos que garantizan el mismo son aquellos que se mantienen de manera

¹⁶⁰ Técnica estadística multivariante que analiza la existencia de diferencias significativas entre grupos de observaciones muestrales respecto a un conjunto de variables medidas sobre las mismas, a través del procedimiento de Fisher, que trata de maximizar el cociente entre la variabilidad entre grupos y la variabilidad intragrupos. Esta técnica de análisis también permite establecer procedimientos de clasificación sistemática, para nuevas observaciones, a los grupos analizados mediante la construcción de funciones discriminantes, que son combinaciones lineales de las variables discriminantes. Para la correcta aplicación de la técnica se exige que la variable dependiente, aquella que permite identificar el grupo de pertenencia, sea de tipo categórico, mientras que las variables independientes sean cuantitativas.

constante a lo largo del tiempo, por lo que sólo serán considerados como indicadores de “éxito” aquellos en los que las diferencias entre los grupos se repitan año tras año.

En el Cuadro VII se muestran las diferencias de medias entre los países de “éxito” y “no éxito” para cada uno de los indicadores en los que se obtuvo algún resultado estadísticamente significativo. Dado que el cálculo se realiza restando la media del indicador en el grupo de “éxito” al de “no éxito”, los resultados deben tener signo negativo, indicando que la barrera que mide el indicador es menor en el grupo de “éxito”, excepto en el caso de los indicadores pertenecientes a las categorías de “Obtención de crédito” y “Protección de los inversores” donde las mediciones se establecen en sentido contrario (Recuadro VI).

Un primer resultado del análisis realizado es que la complejidad del entorno empresarial aumenta con el nivel de desarrollo del país. En concreto, en el caso de los países intermedios se registraron diferencias en medias estadísticamente significativas en prácticamente los mismos indicadores que en el caso de los países atrasados, incorporándose además algunos otros propios de este grupo de países.

Tan sólo en la categoría de “Registro de Propiedades” se obtuvo una diferencia de medias que resultó estadísticamente significativa para el indicador de tiempo en el caso del grupo de atrasados, no resultando relevante ningún indicador de esa categoría para el grupo de intermedios.

Corroborando parcialmente el análisis de correlaciones realizado previamente, no se obtuvieron resultados estadísticamente significativos para las diferencias de medias registradas en los indicadores pertenecientes a la categoría de “Protección de los inversores” en el grupo de países atrasados y de “Registro de la propiedad” en el grupo de países intermedios, lo que indicaría que estos factores impulsan en menor medida que el resto el desarrollo de las economías. Tampoco resultaron estadísticamente significativas ninguna de las diferencias de medias registradas en los

indicadores de la categoría "Cierre de una empresa" tanto en el cluster de países intermedios como en el de atrasados.

RECUADRO VI
IDENTIFICACIÓN DE LAS DIFERENCIAS ESTADÍSTICAMENTE SIGNIFICATIVAS EN LOS INDICADORES DE HN ENTRE LOS PAÍSES DE "ÉXITO" Y "NO ÉXITO"

<i>Año 2009</i>	$HN_{kji}^{2009} = \mu_{kj}^{2009} + \beta_{kj}^{2009} * Exito_{ji} + \varepsilon_{ji}^{2009}$
<i>Año 2008</i>	$HN_{kji}^{2008} = \mu_{kj}^{2008} + \beta_{kj}^{2008} * Exito_{ji} + \varepsilon_{ji}^{2008}$
<i>Año 2007</i>	$HN_{kji}^{2007} = \mu_{kj}^{2007} + \beta_{kj}^{2007} * Exito_{ji} + \varepsilon_{ji}^{2007}$
<i>Año 2006</i>	$HN_{kji}^{2006} = \mu_{kj}^{2006} + \beta_{kj}^{2006} * Exito_{ji} + \varepsilon_{ji}^{2006}$
<i>Año 2005</i>	$HN_{kji}^{2005} = \mu_{kj}^{2005} + \beta_{kj}^{2005} * Exito_{ji} + \varepsilon_{ji}^{2005}$
<i>Año 2004</i>	$HN_{kji}^{2004} = \mu_{kj}^{2004} + \beta_{kj}^{2004} * Exito_{ji} + \varepsilon_{ji}^{2004}$

Donde:

HN_k representa cada uno de los " k " indicadores de la base de datos HN;

j puede tomar dos valores en función de que se refiera al grupo de países que pertenecen al cluster de atrasados o al cluster de intermedios;

i hace referencia a cada uno de los países pertenecientes a la muestra objeto de análisis;

μ_{kj} es la constante, distinta para cada indicador y para cada *cluster* de economías atrasadas e intermedias, que representa la parte común a todos los niveles de la variable *exito* ;

β_{kj} es el parámetro, distinto para cada indicador y para cada cluster de economías atrasadas e intermedias, que cuantifica el efecto de los distintos niveles de la variable *exito* sobre el indicador de HN;

Exito es una variable categórica que puede tomar dos valores según que el país " i " haya tenido éxito o no durante el periodo de análisis;

ε_{ji} recoge la parte de HN_{kji} no explicada por μ_{kj} ni por la variable *exito* . Son variables aleatorias independientes que siguen una distribución normal con valor esperado nulo y la misma dispersión para todas las observaciones.

La hipótesis nula que se contrasta queda expresada como:

$$H_0: \overline{HN}_{kj}^{(para\ exito=SI)} = \overline{HN}_{kj}^{(para\ exito=NO)}$$

H_1 : Las medias son estadísticamente distintas

donde \overline{HN}_{kj} representa la media del indicador " k " de la base de datos de HN para los países pertenecientes al *cluster* " j " (atrasado o intermedio).

Los signos inapropiados obtenidos en el cálculo de la diferencia de medias para los indicadores de Índice de inflexibilidad de los horarios -perteneciente a la categoría de "Contrato de trabajadores"- e Impuestos laborales y contribuciones y Tasa total de impuestos -ambos pertenecientes a la categoría de "Pago de impuestos"- son coherentes con los resultados obtenidos previamente (Cuadro VI) según los cuales estos indicadores tomaban valores, en promedio, muy similares en los tres estadios de

desarrollo al resultar sus diferencias de medias no significativas estadísticamente o con significatividad muy débil¹⁶¹.

Con todo, los indicadores que finalmente se relevaron como claves del éxito conseguido por aquellos países que mejoraron su clasificación en términos de las variables institucionales y desarrollo humano durante la última década fueron los que se detallan en el Cuadro VII, una vez eliminados los tres indicadores con signo incoherente.

Nuevamente, destacan como las categorías más relevantes para el éxito el "Comercio transfronterizo" y la "Obtención de crédito" dado el elevado número de indicadores que registran diferencias en medias estadísticamente significativas. También en la categoría de "Apertura de un negocio" el número de indicadores relevante resultó elevado.

Por otro lado, destaca el gran número de indicadores con resultados significativos que hacen referencia al coste necesario para desarrollar un negocio ("Apertura de un negocio", "Manejo de licencias", "Contratación de trabajadores", "Comercio transfronterizo" y "Cumplimiento de contratos"). En estos casos, las diferencias de medias entre los países de "éxito" y "no éxito" resultaron estadísticamente significativas tanto en el grupo de países intermedios como en el de atrasados, excepto en el caso del Coste por despido que aunque sí resultó relevante en el *cluster* de países intermedios, no se obtuvieron resultados significativos para el caso de países atrasados.

También constituyen indicadores relevantes para favorecer el progreso, la eliminación de barreras relacionadas con los procesos administrativos y trámites burocráticos necesarios para el funcionamiento de un negocio, aunque el tipo de indicadores es distinto según el nivel de desarrollo.

¹⁶¹ La nula o escasa relevancia que estos indicadores muestran como factores impulsores del desarrollo, unido a la incoherencia obtenida en el signo de la diferencia de medias entre los países de "éxito" y "no éxito" hace recomendable su eliminación del análisis.

En el grupo de países intermedios, resultaron estadísticamente significativas las diferencias de medias de los indicadores que miden el número de procedimientos o de documentos necesarios para abrir un negocio, pagar impuestos, comerciar con el exterior y asegurar el cumplimiento de contratos; mientras que en el caso de los países atrasados resultaron relevantes los indicadores que hacen referencia al tiempo transcurrido en los procesos burocráticos, sobre todo los relacionados con comerciar con el exterior.

En cuanto a la categoría “Obtención de crédito” resultaron relevantes para promover el éxito: el Índice de fortaleza de los derechos legales, en el cluster de países intermedios; y el Índice de alcance de la información crediticia así como la Cobertura de organismos privados, en el grupo de países atrasados. La importancia de estos indicadores en el caso de los países atrasados, se ha puesto de manifiesto en los dos últimos años aunque no resultaron relevantes en los análisis realizados en el pasado.

Por último, cabe destacar que si bien los indicadores que hacen referencia al “Comercio Transfronterizo” se encuentran entre los más relevantes para favorecer el “éxito”, la importancia de sus componentes que hacen referencia a la importación de bienes y servicios se ha ido diluyendo en el tiempo, algo que no ha ocurrido en el caso de los indicadores referentes a las actividades de exportación.

Análisis discriminante

A fin de completar el análisis de varianza ANOVA mediante la aplicación de una técnica econométrica que permita determinar los indicadores de HN con una mayor capacidad discriminante entre los países de “éxito” y “no éxito” se configuraron funciones discriminantes como combinaciones lineales de los factores que contribuyen a la discriminación entre grupos.

El análisis discriminante es una técnica estadística multivariante que permite analizar, de manera conjunta, la importancia de los indicadores a través de la construcción de

funciones discriminantes (Recuadro VII). Este análisis se realizó por submuestras de los *clusters* y en cada uno de los años para los que se cuenta con información estadística en HN. La variable dependiente, en cada uno de los casos, es aquella que mide para cada país si éste cambió o no de *cluster* entre los años 1996 y 2006. Las variables independientes son el conjunto de factores que resultaron relevantes en el análisis ANOVA de diferencias de medias entre los grupos de “éxito” y “no éxito”.

Los resultados obtenidos en el análisis discriminante se recogen en el Cuadro VIII. En cada casilla figura el valor del coeficiente de la matriz de estructura¹⁶² para los indicadores que obtuvieron resultados estadísticamente significativos en algún caso. La última fila del cuadro incorpora, como medida de la bondad conjunta del análisis, la correlación canónica¹⁶³.

En primer lugar, destaca que el valor de la correlación canónica fue más elevado en el caso de los países atrasados, lo que indica una mayor homogeneidad en cuanto al comportamiento de eliminación de barreras al desarrollo de un negocio en este grupo de países. En cuanto a los indicadores con mayor capacidad discriminante, la importancia de los referidos a los costes destaca frente al resto de factores, aunque los conceptos relevantes de coste difieren entre *clusters*. La reducción en el “Coste de apertura de un negocio” es el factor de mayor capacidad discriminante entre los países de “éxito” y los de “no éxito” en el grupo de países atrasados; mientras que en el grupo de países intermedios, el menor “Coste por despido de los trabajadores” es el principal rasgo de las economías que consiguieron pasar al grupo de países avanzados en el año 2006. Ambos factores han mantenido su relevancia hasta nuestros días. Estos resultados muestran que, mientras los países atrasados deben

¹⁶² El coeficiente de la matriz de estructura mide la correlación intragrupo combinada entre las variables discriminantes y las funciones canónicas discriminantes tipificadas. Dado que el centroide del grupo “éxito” se corresponde con valores positivos de la función discriminante canónica, y el centroide del grupo de “no éxito” con valores negativos, un signo negativo en el coeficiente de la matriz de estructura indica que una reducción de la barrera de entrada (caída del indicador) incrementa la probabilidad de pertenecer al grupo de éxito, excepto para los indicadores que hacen referencia a las categorías de “Obtención de crédito” donde la interpretación es la inversa.

¹⁶³ La correlación canónica mide las desviaciones de las puntuaciones discriminantes entre grupos respecto a las desviaciones totales sin distinguir grupos. Si su valor es grande (próximo a 1) la dispersión será debida a las diferencias entre grupos, y por tanto, la capacidad discriminante de la función será elevada.

priorizar la reducción del coste de apertura de los negocios, en el caso de los países de desarrollo intermedio es la flexibilidad de sus mercados de trabajo el factor que discrimina para el "éxito".

RECUADRO VII ESPECIFICACIONES DE ANÁLISIS DISCRIMINANTE. ÉXITO Y DE NO ÉXITO

Especificaciones de cada una de las funciones discriminantes (FD) calculadas:

$$\text{Año 2009: } FD_{ji}^{2009} = \sum_{k=1}^h \beta_{kj}^{2009} * HN_{kji}^{2009}$$

$$\text{Año 2008: } FD_{ji}^{2008} = \sum_{k=1}^h \beta_{kj}^{2008} * HN_{kji}^{2008}$$

$$\text{Año 2007: } FD_{ji}^{2007} = \sum_{k=1}^h \beta_{kj}^{2007} * HN_{kji}^{2007}$$

$$\text{Año 2006: } FD_{ji}^{2006} = \sum_{k=1}^h \beta_{kj}^{2006} * HN_{kji}^{2006}$$

$$\text{Año 2005: } FD_{ji}^{2005} = \sum_{k=1}^h \beta_{kj}^{2005} * HN_{kji}^{2005}$$

$$\text{Año 2004: } FD_{ji}^{2004} = \sum_{k=1}^h \beta_{kj}^{2004} * HN_{kji}^{2004}$$

Donde:

FD_{ji} son los valores de la función discriminante para el grupo " j ";

j puede tomar dos valores en función de que se refiera al grupo de países que pertenecen al cluster de atrasados o al cluster de intermedios;

i hace referencia a cada uno de los países pertenecientes a la muestra objeto de análisis;

β_{kj} es el parámetro, distinto para cada indicador y para cada cluster de economías atrasadas e intermedias, que cuantifica la contribución del indicador correspondiente en el cálculo del valor de la función discriminante;

HN_k representa cada uno de los " k " indicadores de la base de datos HN. " k " varía desde 1 hasta " h " siendo " h " el número de indicadores que resultaron estadísticamente significativos en el análisis previo del ANOVA.

Los valores de la función discriminante permiten asignar las observaciones muestrales al grupo de éxito o de no éxito en función de la proximidad que éstos tengan con los centroides de los grupos que se calculan para cada momento del tiempo " t "

$$\text{Centroide del grupo de éxito: } \overline{FD}_j^{exit=SI} = \sum_{k=1}^h \beta_{kj} * \overline{HN}_{kj}^{exit=SI}$$

$$\text{Centroide del grupo de no éxito: } \overline{FD}_j^{exit=NO} = \sum_{k=1}^h \beta_{kj} * \overline{HN}_{kj}^{exit=NO}$$

Donde \overline{FD}_j y \overline{HN}_{kj} representan respectivamente los valores medios de la función discriminante y de los indicadores de la base de datos de HN para cada uno de los grupos analizados (éxito y no éxito).

Otro factor de coste que se revela como barrera al éxito es, en el caso del *cluster* de países atrasados, el relacionado con el "Cumplimiento de contratos", aunque la importancia de esta barrera parece haberse diluido en la actualidad. Por el contrario, en el *cluster* de países intermedios, los menores costes en el manejo de licencias necesarias para el desarrollo de un negocio y, en menor medida, los menores costes para la apertura de un negocio, explican también el diferente comportamiento entre los países de "éxito" y de no "éxito", aunque su capacidad discriminante solo resulta relevante en los últimos años del análisis.

Los indicadores relativos a la obtención de crédito también se revelan claves en el desarrollo de un negocio, aunque aparecen en el análisis diferencias por grupos de países. En el caso del *cluster* de países atrasados la fiabilidad, calidad y accesibilidad de la información crediticia se revela como la clave para conseguir el "éxito".

Por su parte, en el *cluster* de países intermedios, la mayor garantía en la protección de los derechos de prestatarios y prestamistas es el rasgo común que diferencia al grupo de países que alcanzó el estadio de desarrollo avanzado en el año 2006 frente al resto de países que continuaron en el grupo de economías intermedias.

También se obtuvieron resultados estadísticamente significativos para las barreras asociadas al comercio exterior aunque su importancia se ha atenuado en la actualidad. En concreto, en el caso del *cluster* de países atrasados, los países de "éxito" redujeron los valores de sus indicadores de tiempo para exportar y para importar y coste de importación, mientras que en el *cluster* de países intermedios los esfuerzos se centraron en la reducción de los trámites burocráticos asociados al número de documentos necesarios para realizar las transacciones exteriores -número de documentos para exportar-.

CUADRO VIII

CAPACIDAD EMPRENDEDORA

ANÁLISIS DISCRIMINANTE ENTRE LOS GRUPOS DE ÉXITO Y DE NO ÉXITO. 2004-2009

		CLUSTER DE ATRASADOS						CLUSTER DE INTERMEDIOS					
		2009	2008	2007	2006	2005	2004	2009	2008	2007	2006	2005	2004
Apertura de un negocio	Costo (% del ingreso per cápita)	-0,83	-	-0,80	-0,94	-0,98	-0,94	-0,36	-0,36	-0,34	-	-	-
Manejo de licencias	Costo (% del ingreso per cápita)	-	-	-	-	n.d.	n.d.	-0,47	-0,47	-0,43	-0,42	n.d.	n.d.
Contrato de trabajadores	Costos por despido (salarios semanales)	-	-	-	-	-	-	-0,98	-0,98	-0,98	-0,98	-1,00	-1,00
Obtención de crédito	Índice de fortaleza de los derechos legales	-	-	-	-	-	n.d.	0,40	0,51	0,45	0,55	-	n.d.
	Índice de alcance de la información crediticia	0,66	0,73	-	-	0,23	n.d.	-	-	-	-	-	n.d.
	Documentos para exportar (numero)	-	-	-	-	n.d.	n.d.	-0,36	-0,40	-0,46	-	n.d.	n.d.
Comercio	Tiempo para exportar (días)	-	-0,60	-0,56	-	n.d.	n.d.	-	-	-	-	n.d.	n.d.
transfronterizo	Tiempo para importar (días)	-	-0,47	-0,38	-0,48	n.d.	n.d.	-	-	-	-	n.d.	n.d.
	Costo de importación (US\$ por contenedor)	-0,40	-0,31	-0,41	-	n.d.	n.d.	-	-	-	-	n.d.	n.d.
Cumplimiento de contratos	Costo (% de la deuda)	-	-	-0,39	-0,39	-0,39	-0,38	-	-	-	-	-	-
CORRELACION CANÓNICA		0,66	0,63	0,72	0,75	0,75	0,75	0,62	0,61	0,66	0,68	0,59	0,60

Nota: n.d.: Dato no disponible. El sombreado oscuro, gris oscuro, gris claro, borde sin sombreado y celda sin sombreado ni borde representan, respectivamente a la primera, segunda, tercera, cuarta y quinta variable independiente por orden de importancia en cuanto a su capacidad discriminante.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial, el PNUD, Instituto Fraser y The Economist.

Por último, la construcción de funciones discriminantes con los indicadores seleccionados en el análisis discriminante permite asignar una puntuación para cada país, a partir de la cual establecer un *ranking* de países de acuerdo con sus avances en materia de reducción de las barreras a la creación empresarial y, con ello, de su capacidad para cambiar a un estadio de desarrollo superior, es decir, para prosperar y mejorar su nivel de desarrollo en un entorno institucional favorable.

Los resultados de este *ranking*, aplicado a las agrupaciones de países realizadas en el año 2006, se recogen en el Recuadro VIII. Los países aparecen ordenados desde las mejores posiciones hasta las peores¹⁶⁴.

En el grupo de economías pertenecientes al *cluster* de países atrasados en el año 2006, destaca el esfuerzo realizado en la eliminación de las barreras al espíritu emprendedor y al desarrollo efectivo de negocios en Pakistán, Mozambique, Kenia, Etiopía, Bangladesh, Nepal, Madagascar, Zambia, Burkina Faso, Papua Nueva Guinea y Ruanda.

¹⁶⁴ EOS (2004) señala que no existe una brecha entre los obstáculos a la actividad emprendedora vigente en los países de la OCDE y las economías emergentes. Se trata más de una cuestión regional, ya que, mientras los países emergentes del sudeste asiático tienen barreras a la actividad empresarial inferiores que los países de la OCDE, Iberoamérica o los antiguos países de la órbita soviética mantienen unas barreras mucho más altas. Frente a estas conclusiones generales, el análisis empírico recogido en este apartado muestra el carácter nacional más que regional de los obstáculos a la actividad emprendedora (Recuadro VII).

En el grupo de economías intermedias, destaca el comportamiento en este ámbito de Rumania, Georgia, Bulgaria, Bahrain, Armenia, Mongolia, Sudáfrica, Jordania, Fiji, Omán, Azerbaijan, Namibia, Kyrgyzstan, Argelia, Ucrania, Moldavia, Túnez, Kazakhstan, Panamá y Bosnia y Herzegovina. Entre las economías emergentes más dinámicas, llama la atención la posición media registrada por Brasil, India y Rusia y la posición baja registrada por China.

RECUADRO VIII
RANKING DE POSICIONES SEGÚN EL NIVEL DE AVANCE EN LA ELIMINACIÓN DE LAS BARRERAS AL DESARROLLO DE UN NEGOCIO CLAVES PARA GARANTIZAR EL ÉXITO. 2006

ESTADIO DE DESARROLLO II ECONOMÍAS PERTENECIENTES AL CLUSTER DE PAÍSES INTERMEDIOS	Posición alta
	<i>Rumania, Georgia, Bulgaria, Bahrain, Armenia, Mongolia, Sudáfrica, Jordania, Fiji, Omán, Azerbaijan, Namibia, Kyrgyzstan, Argelia, Ucrania, Moldavia, Túnez, Kazakhstan, Panamá, Bosnia y Herzegovina</i>
	Posición media
	<i>Macedonia, Brasil, Croacia, Montenegro, Perú, Serbia, Nicaragua, Albania, Gabon, Tailandia, Mauritania, Trinidad y Tobago, México, Jamaica, India, Malasia, Federación Rusa, Colombia, Guyana</i>
ESTADIO DE DESARROLLO III ECONOMÍAS PERTENECIENTES AL CLUSTER DE PAÍSES ATRASADOS	Posición baja
	<i>Honduras, Vietnam, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Botswana, El Salvador, República Dominicana, Marruecos, China, Irán, Filipinas, Turquía, Argentina, Syrian, Indonesia, Guatemala, Paraguay, Egipto, Ecuador, Sri Lanka</i>
	Posición alta
	<i>Pakistán, Mozambique, Kenia, Etiopía, Bangladesh, Nepal, Madagascar, Zambia, Burkina Faso, Papua Nueva Guinea, Ruanda</i>
	Posición media
	<i>Ghana, Lesotho, Congo, Tanzania, Senegal, Sierra Leona, Angola, Camerún, Mali</i>
	Posición baja
	<i>Uganda, Nigeria, Costa de Marfil, Haití, Chad, Malawi, Níger, Benin, Burundi, Guinea-Bissau, Togo, República Democrática del Congo</i>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Banco Mundial, el PNUD, Instituto Fraser y The Economist.

Resumen de los resultados obtenidos

En resumen, el análisis de varianza ANOVA pone de manifiesto la importancia de la apertura al exterior de las economías y el acceso al crédito como variables determinantes del éxito en materia de desarrollo así como la reducción de los costes para el desarrollo de los negocios, desde el coste de apertura al de cumplimiento de contratos. El análisis *discriminante*, por su lado, muestra los aspectos que deberían constituir prioridades para los países menos avanzados pertenecientes al Estadio de Desarrollo III –reducción del coste de apertura de un negocio, acceso a la información sobre crédito y apertura exterior-, y para los países de desarrollo intermedio –coste de despido de los trabajadores, coste de manejo de licencias, fortaleza de los derechos legales en el ámbito del crédito y documentación exigida para exportar-.

5. INSTITUCIONES Y DESARROLLO ECONÓMICO EN ÁFRICA AL SUR DEL SÁHARA. ¿ESTÁN LAS ECONOMÍAS DE ÁFRICA SUBSAHARIANA DESVINCULADAS DE LA GLOBALIZACIÓN?

La cumbre del G8 celebrada en Toyako reavivó la controversia sobre el desarrollo de África. El centro de atención de los debates se centró en los compromisos de ayuda oficial al desarrollo para el continente africano contraídos por los países más desarrollados en la Cumbre de Gleneagles en 2005 y confirmados en la Cumbre de Heiligendamm en 2007.

Estos compromisos estaban vinculados al establecimiento de sólidos planes nacionales de desarrollo por parte de los países africanos receptores y a la apuesta decidida de los mismos por el buen gobierno, la democracia y la transparencia.

Sin duda alguna, a la hora de confirmar un compromiso adicional de ayuda a África superior a los 25.000 millones de dólares anuales, debió pesar en la decisión de los estados miembros del G8 la falta de firmeza demostrada por los gobiernos africanos ante los desmanes acaecidos en países como Zimbabwe o Sudán, ejemplos de caos humanitario, corrupción masiva y gobierno desastroso.

El debate sobre el desarrollo de África Subsahariana¹⁶⁵ ha tenido una significativa carga ideológica, resultando a menudo improductivo y, a la postre, contrario a los intereses de los ciudadanos de los países africanos menos avanzados¹⁶⁶.

¹⁶⁵ A los efectos de esta investigación los países del África Subsahariana son: Angola, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camerún, Chad, Comoros, Congo, Costa de Marfil, Djibouti, Eritrea, Etiopía, Gabón, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Ecuatorial, Guinea-Bissau, Kenia, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauricio, Mauritania, Mozambique, Namibia, Niger, Nigeria, R. Centroafricana, R.D. del Congo, Ruanda, Santo Tomé y Príncipe, Senegal, Seychelles, Sierra Leona, Somalia, Sudáfrica, Sudán, Swazilandia, Tanzania, Togo, Uganda, Zambia y Zimbabwe. Desafortunadamente, no se dispone de información estadística para la totalidad de los países mencionados.

¹⁶⁶ Cabe aquí parafrasear a Joaquín Garrigues y señalar que los ciudadanos africanos son lo suficientemente laboriosos e inteligentes para que se pueda confiar en ellos y se les libere de una tutela continua y asfixiante.

Un análisis más profundo sobre estas cuestiones pone de manifiesto dos errores en los que se suele incurrir al hablar sobre África: tratar al continente africano como una entidad geográfica diferencial y homogénea; y relegar a la iniciativa privada a un segundo plano en la resolución de la pobreza y el fomento del crecimiento económico y el bienestar.

Por el contrario, como demostraré, el análisis regional de *clusters* que se describe a continuación, el continente africano es una realidad muy heterogénea y el desarrollo de África Subsahariana vendrá del sector privado, sin perjuicio de los logros alcanzados por la política gubernamental y la acción internacional en favor de la estabilidad económica y social en el mundo.

No obstante, todavía hoy un gran número de economías africanas están atrapadas en un sistema de producción dual, de pymes y microempresas, mínima intensidad tecnológica y patrones de empleo de baja cualificación que no se ajustan a las exigencias determinadas por los rápidos avances en la tecnología y la fuerte competencia internacional.

De hecho, los análisis empíricos realizados en los apartados anteriores sitúan a la mayoría de las economías de África Subsahariana en el Estadio de desarrollo III –países atrasados- excepción hecha de Sudáfrica, Namibia, Bostwana, Gabón y Mauritania, pertenecientes al Estadio de desarrollo II –países intermedios- y a Mauricio perteneciente al grupo de países que integran el Estadio de desarrollo I –países avanzados-.

A partir de un amplio conjunto de indicadores institucionales de desarrollo, libertades, gobernanza y capacidad emprendedora, se tratará de identificar en este apartado las diferencias que existen entre los países más atrasados y los más adelantados de la región, así como los principales obstáculos que enfrentan sus empresas para avanzar en el proceso de acumulación e innovación, clave para crecimiento y el desarrollo

económicos. Asimismo, las conclusiones alcanzadas permitirán elaborar un *ranking* de países de África Subsahariana en términos de su nivel y predisposición para el desarrollo.

5.1 TRES DÉCADAS EN LA EVOLUCIÓN DE LAS ECONOMÍAS AFRICANAS.

En referencia a África, no es difícil escuchar que se trata de un continente aislado en la economía mundial o, incluso, desvinculado del proceso de globalización.

Muy al contrario, la evolución de las economías africanas a lo largo de las décadas transcurridas desde su independencia apunta en sentido contrario.

La escasa participación de África en el PIB y en el comercio mundial suele estar detrás de esa imagen errónea de unas economías muy diversas en las que la propensión importadora y exportadora y, por tanto, la exposición internacional, es significativa.

El Grafico XII muestra con claridad dos aspectos:

- por un lado, la heterogeneidad de África Subsahariana, que integra un grupo significativo de países¹⁶⁷ que registran una evolución similar a la de otras economías emergentes -muy cercana a la registrada por la economía india- en el periodo 1996-2006;
- y, por otro, que los países africanos no están, como se ha señalado, “desenganchados” de la economía mundial, sino más bien al contrario, al registrar a nivel agregado una tendencia, más o menos intensa en cada país o grupo de países, similar a la registrada por las economías que más han sabido aprovechar las ventajas de la globalización.

¹⁶⁷ El Recuadro VII incluye los países pertenecientes a las dos agrupaciones de países adelantados y atrasados del África Subsahariana resultantes del análisis de *clusters* que se describirá más adelante.

Las etapas más dinámicas de crecimiento económico en África se han correspondido con las fases más intensas de la globalización.

El Gráfico XIII muestra precisamente el repunte en la evolución de la renta per cápita subsahariana en la última fase expansiva de la economía mundial.

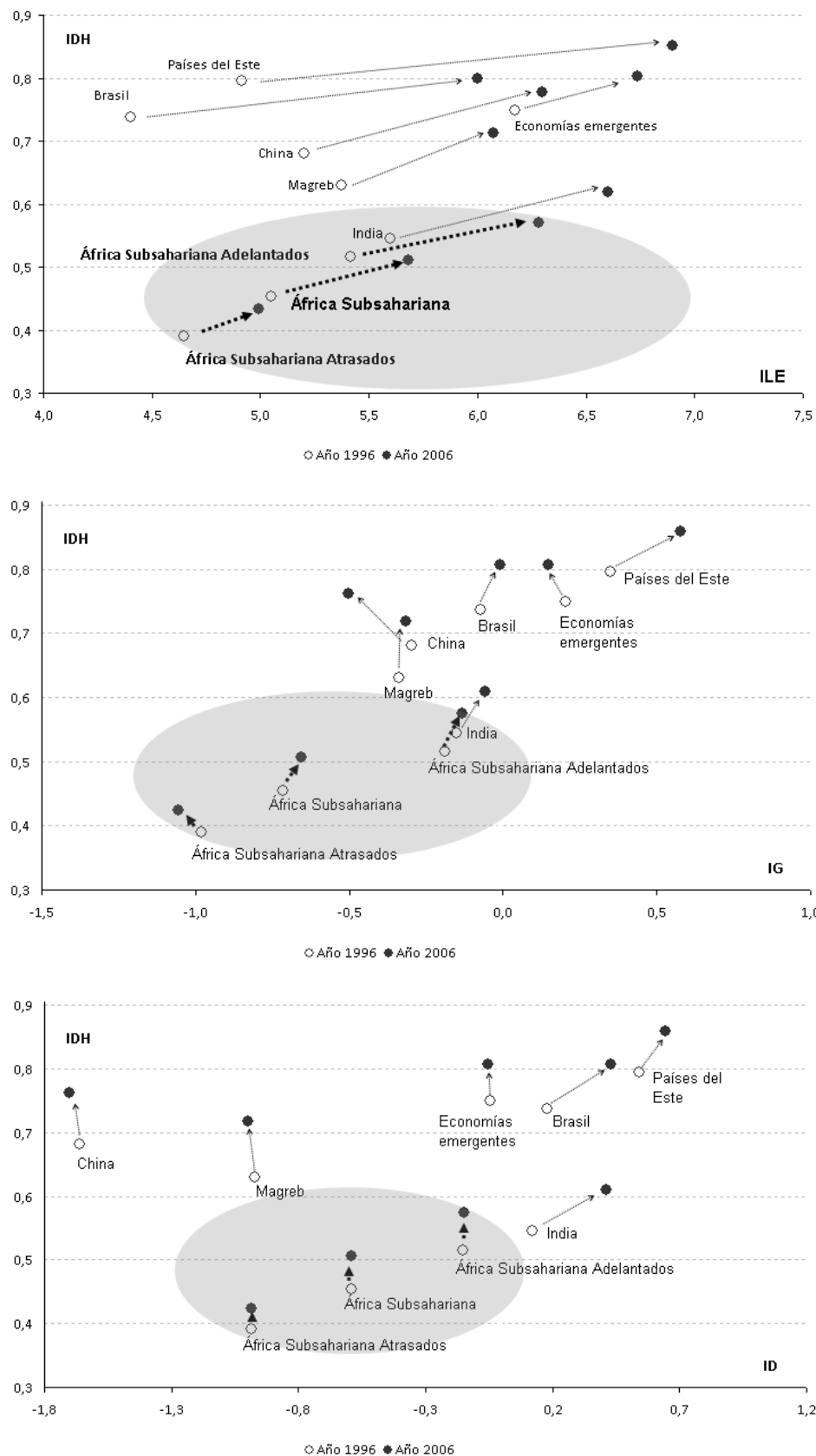
La renta per cápita aumentó en valores corrientes en todo el periodo, acelerándose el ritmo de crecimiento desde el año 1995. En valores constantes, se observa un estancamiento en los niveles promedio de renta per cápita desde 1980 hasta 1995, fecha a partir de la cual, coincidiendo con la intensificación del proceso de globalización, se inicia una clara tendencia creciente.

La comparación entre los países con valores extremos -altos y bajos- en la distribución de la renta per cápita en términos constantes (Gráfico XIII) permite obtener como conclusión adicional que, a pesar de que dicha variable aumenta globalmente, también lo hace la divergencia nominal de la misma entre países. Desde la década de los años noventa hasta la actualidad, el 10% de los países con mayor nivel de renta han aumentado su distancia del 10% de los países con menor nivel de renta.

Sin embargo, en el 50% de los países que constituyen el núcleo central de la distribución de la renta -los que se encuentran entre el primer y el tercer cuartil de la distribución-, estas diferencias tienden a reducirse, hecho que apunta en el sentido de un reparto más homogéneo en esta franja de los países de África Subsahariana.

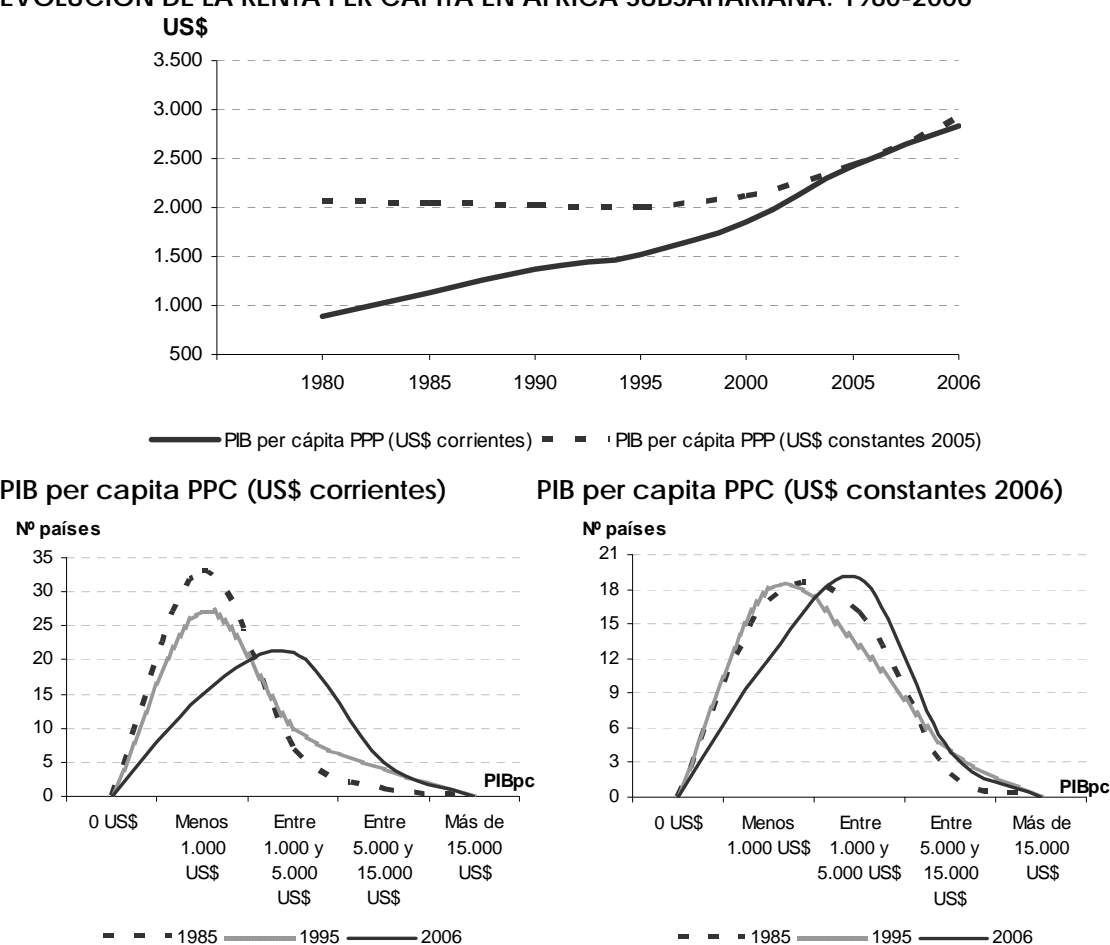
GRÁFICO XII

EVOLUCIÓN DE LAS VARIABLES INSTITUCIONALES Y EL DESARROLLO HUMANO EN ÁFRICA SUBSAHARIANA Y LAS PRINCIPALES ECONOMÍAS EMERGENTES. 1996-2006



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial, el Instituto Fraser, The Economist, y el PNUD.

GRÁFICO XIII EVOLUCIÓN DE LA RENTA PER CÁPITA EN ÁFRICA SUBSAHARIANA. 1980-2006



Fuente: World Development Indicators. Banco Mundial.

El Gráfico XIII también evidencia, desde otra perspectiva, el cambio obrado en la evolución de la renta per cápita de los países de África Subsahariana entre los años 1985 y 2006. Tras una evolución más discreta en el periodo 1985-1995, las economías subsaharianas inician una senda, a mediados de los años noventa, que permite a numerosos países incorporarse a niveles de renta superiores. Entre los años 2001 y 2004 el PIB africano creció en términos reales a una tasa media anual del 4,2%, comparado con una tasa del 3,3% en el periodo 1997-2000. En el año 2007, el crecimiento del PIB de 25 países de África Subsahariana superó la tasa del 5% anual, cifra que, en el año 2008, fue superada por 35 países¹⁶⁸.

¹⁶⁸ El empeoramiento de la crisis económica mundial ha restado interés a las previsiones de crecimiento, dada su periódica modificación a la baja. A pesar de ello, resulta significativo que, en sus previsiones para el año 2009, la *Economist Intelligence Unit* situara en diciembre de 2008 a siete países africanos (Malawi, Angola, Etiopía, Congo, Djibouti, Tanzania y Gambia) entre las diez economías con mejores expectativas en términos crecimiento del PIB.

El *African Economic Outlook* señala como factores clave para explicar esta evolución favorable los siguientes: el crecimiento de los precios de las materias primas; la aparición de nuevos actores en el comercio internacional, en especial con África, como China, India y los países árabes¹⁶⁹, que han dinamizado considerablemente el comercio africano; y el dinamismo de un número significativo de países africanos, encabezados por Sudáfrica, cuyas multinacionales compiten a nivel global, no sólo con las de otros países emergentes, sino también con las de los países más avanzados del mundo. Existen otros factores como la reducción de la corrupción¹⁷⁰, el aumento del acceso a las tecnologías de la información y la maduración del sistema financiero¹⁷¹ africano (Moyo, 2009).

La OCDE (2006) ha detectado una intensa correlación entre el comportamiento macroeconómico de China (tasas de crecimiento del PIB y de la producción industrial) y la evolución positiva del comercio africano. Kennan y Stevens (2005) encontraron un conjunto de productos africanos cuyas tasas de crecimiento de exportación a China fueron 1,5 veces superiores al crecimiento de las importaciones chinas totales en el periodo 1998-2003, en concreto: alimentos de Burkina Faso, Etiopía, Nigeria, Sudán y Tanzania; cobalto de Sudáfrica y la República Democrática del Congo; cobre de Zambia y Sudáfrica; aluminio de Guinea; metales ferrosos de Mauritania, Sudáfrica y Zimbabwe; y productos químicos de Niger.

Se trata, en cualquier caso de una demanda volátil, que no explica la totalidad del éxito exportador de estas economías, ya que los importadores tradicionales de estos

¹⁶⁹ Sus compromisos de apoyo en el año 2007, fueron de 4.500, 700 y 2.600 millones de dólares, respectivamente. Estos países ofrecen a las naciones africanas financiación para el desarrollo de infraestructuras a cambio minerales y otras concesiones. Otros países asiáticos están siguiendo el mismo camino. Por ejemplo, un consorcio formado por empresas de Congo, Malasia y Corea, que incluye la participación de compañías como la *Korean Railroad Corporation* o la empresa siderúrgica coreana POSCO, va a desarrollar la línea de 1.500 km. de ferrocarril entre *Brazzaville-Quésso* por un valor de 4.000 millones de dólares a cambio de petróleo, gas natural, hierro y concesiones mineras.

¹⁷⁰ En 2008 *Freedom House* calificaba a 33 ejecutivos de África Subsahariana como libres o parcialmente libres, frente a 19 en 1980.

¹⁷¹ En la última década se han abierto ocho mercados de valores en África Subsahariana en los que se negocian a alrededor de 500 valores.

productos y otras materias primas como el petróleo también han aumentado su demanda en los últimos años, hecho que unido a la evolución de los precios internacionales explica parcialmente estos resultados. Por ejemplo, el crecimiento medio anual de las importaciones de petróleo por parte del resto del mundo, excluyendo China, en el periodo 2000-2004 fue del 22,5%, cuyo precio aumentó a una tasa media anual del 18,7% en el mismo periodo. Es también el caso registrado en el mercado del cobre.

Desde el año 2000, las economías africanas exportadoras de petróleo, metales y productos agrícolas, han mejorado sus términos de intercambio. Sin embargo, no todos los países de África Subsahariana se beneficiaron de la mejora de los precios internacionales mencionados, ya que muchos de ellos son importadores netos de estos productos. Entre los beneficiados destacan Nigeria, Chad, Guinea Ecuatorial, Gabón, Congo, Angola y Zambia, así como, con menor intensidad, Mauritania, Mali, Guinea, República Democrática del Congo y Sudan. Entre los afectados negativamente se encuentran Guinea Bissau, Costa de Marfil, Swazilandia, Kenia y Djibouti.

Además, las exportaciones son importantes en la lucha contra la pobreza. Los agricultores que logran producir cultivos de alto rendimiento para la exportación son, en promedio, menos pobres que los que trabajan en agricultura de subsistencia. Balat, Brambilla y Porto (2007) constataron que los hogares ugandeses que producen cultivos de exportación como café, té, algodón y fruta tienen menos probabilidades de ser pobres que aquellos que no participan del mercado exportador.

Junto al análisis del comportamiento del PIB per cápita y la distribución de la renta¹⁷², el estudio del comportamiento del desarrollo humano ofrece una perspectiva más completa sobre la evolución de las sociedades africanas. Como aproximación al progreso y el desarrollo de los países de África Subsahariana, el IDH en promedio de la

¹⁷² Un excelente análisis sobre la distribución de la renta en el mundo puede encontrarse en Sala-i-Martin (2006).

región muestra, a nivel agregado, un crecimiento constante desde el año 1975 hasta la actualidad, es decir, África Subsahariana ha incrementado continuamente su desarrollo humano desde la conclusión de los procesos de independencia¹⁷³.

En cuanto a las diferencias registradas entre los valores extremos del IDH -altos y bajos¹⁷⁴-, en África Subsahariana se observa una dinámica diferente en dos periodos concretos (Gráfico XIV). Hasta los primeros años de la década de los noventa, se produce una ampliación de las diferencias entre los extremos, mientras que en los últimos 11 años (1995-2006), momento en el que la globalización registra una de sus mayores expansiones, las diferencias tienden a reducirse.

El Gráfico XIV muestra con claridad esta evolución positiva del desarrollo humano en África Subsahariana entre los años 1985 y 2006. A pesar del favorable comportamiento de esta variable, un análisis desagregado permitirá posteriormente detectar aquellos países que no están registrando un comportamiento positivo en este ámbito. Como se ha señalado, en África se dan casos de éxito, junto a un conjunto numeroso de casos de fracaso en términos de desarrollo¹⁷⁵, mayoritariamente estados fallidos en los términos de Collier (2008).

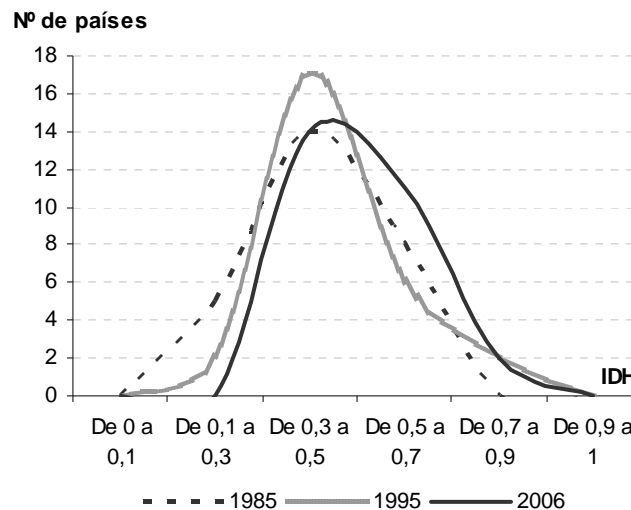
Lo relevante es el potencial de desarrollo no aprovechado por un número significativo de países que, por muy diversas razones, no inician el despegue económico o registran un menor dinamismo que las economías de otras regiones.

¹⁷³ En cualquier caso, las estadísticas sobre África Subsahariana siguen ofreciendo un panorama desolador. Por ejemplo, 33 países de la región forman parte del grupo de Países Menos Adelantados, la esperanza de vida al nacer es de 46,3 años, el índice de alfabetización de adultos es del 63,2% y el índice bruto de escolaridad del 44%.

¹⁷⁴ Se realizaron análisis de robustez, desde el punto de vista estadístico eliminando las observaciones extremas de la muestra en un 25%, 10% y 5%.

¹⁷⁵ En cualquier caso, aunque ha habido demasiadas catástrofes humanas en África Subsahariana, la gran mayoría de los habitantes de esta región no se ha visto afectada por ellas. El porcentaje de africanos subsaharianos que murieron anualmente en guerras durante el último tercio del siglo XX fue de un 0,01%. El porcentaje medio de afectados por la hambruna en los últimos 15 años ha sido de menos del 0,3%. Desde 1960, la mortalidad infantil ha caído en África del 26,5% al 15%, y la expectativa de vida ha aumentado en 10 años (Foreign Policy, 2009).

GRÁFICO XIV EVOLUCIÓN DEL DESARROLLO HUMANO EN ÁFRICA SUBSAHARIANA. 1985-2006



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del PNUD.

No obstante, las proyecciones desarrolladas por Hawksworth y Cookson (2008) sobre crecimiento económico en el mundo a largo plazo, ofrecen otro dato positivo. Entre las economías emergentes que están llamadas a liderar la economía mundial en 2050, estos autores sitúan a dos países de África Subsahariana, Nigeria y Sudáfrica. Por un lado, Nigeria, amparada en su potencial de crecimiento, muestra un dinamismo creciente si bien, a pesar de la dimensión que alcanzará su economía, las proyecciones realizadas no permiten presagiar la salida del país del grupo de economías de baja renta, debido a las perspectivas de crecimiento de su población, que está previsto alcance los 290 millones de habitantes en 2050. Sudáfrica, por el contrario, está llamada a ser la mayor economía de África Subsahariana y a liderar el desarrollo económico subsahariano, con una población que está previsto que alcance los 56 millones de habitantes en 2050.

Por otra parte, las economías africanas se encuentran entre las que registran los mayores niveles de propensión exportadora y los flujos de inversión internos muestran un dinamismo creciente. Por ejemplo, la inversión directa extranjera en África Subsahariana ascendió a 30.500 millones de dólares en 2007 (UNCTAD, 2008), es decir, un 35% más que en 2006 y un 78% más que en el año 2005.

Los principales destinos en los que aumentaron significativamente estos flujos de inversión fueron Ghana, Tanzania, Madagascar, Zambia y Senegal.

Asimismo, los grandes importadores de productos alimenticios y biocombustibles están adquiriendo enormes terrenos agrícolas en los países menos avanzados, en especial en África Subsahariana. Los principales inversores son China, Corea del Sur, EAU, Arabia Saudí y Qatar y los destinos de sus inversiones Mali, Nigeria, Camerún, Angola, República Democrática del Congo, Zambia, Mozambique, Malawi, Madagascar, Tanzania, Kenia, Etiopía, Sudán y Egipto¹⁷⁶.

Pero también se han intensificado las inversiones directas intrarregionales, como las realizadas por Sudáfrica en los países de su entorno, que se ha triplicado desde mediados de los años 90, actuando este país como un motor económico regional, al igual que ha ocurrido con economías como Nigeria.

Estos resultados positivos no deben ocultar el negativo desempeño que viene registrando África Subsahariana en términos de pobreza¹⁷⁷. La tasa de pobreza¹⁷⁸ en esta región en el año 1970 era del 35%, similar a la registrada en el sudeste asiático. En 2000, esta tasa se había situado cerca del 50%, mientras que en Asia había descendido hasta el 3%. La mayoría de la población pobre del mundo, que hace tres décadas se concentraba en Asia, se concentra ahora en África¹⁷⁹ (Sala-i-Martin, 2006). Este comportamiento divergente es una buena introducción al debate sobre la conocida como “dummy africana” enunciada por primera vez por Barro (1991).

¹⁷⁶ También son relevantes las adquisiciones de estos inversores América (Brasil), Asia (Turquía, Pakistán, China, Laos, Camboya, Indonesia y Filipinas) y Europa (Ucrania y Rusia).

¹⁷⁷ No es este el momento de entrar en un análisis que exige una dedicación específica.

¹⁷⁸ Ciudadanos que subsisten con menos de 1 US\$ al día, de acuerdo con el Banco Mundial.

¹⁷⁹ Dado el favorable desempeño de las economías africanas, excepción hecha de Zimbabwe y de los países en conflicto, esta tasa inició su descenso a lo largo del primer quinquenio del Siglo, pasando a situarse en el 41% en el año 2004. De acuerdo con los cálculos del FMI, de haber continuado el crecimiento económico registrado en África Subsahariana en los últimos años, en el año 2015 dicha tasa se habría situado en el 37%.

5.2 LA DUMMY AFRICANA O EL DEBATE SOBRE EL SUBDESARROLLO EN ÁFRICA SUBSAHARIANA.

Tras los procesos de independencia, diversos factores provocaron el rechazo del capitalismo en las economías africanas. Este error tuvo su origen principal en la identificación de la economía de mercado como una institución heredada de los últimos países colonizadores. Oleadas de acciones de control estatal fueron introducidas en África Subsahariana, instituyendo el control público de los recursos y de amplias áreas de la economía, desplazando así al sector privado de la construcción de los nuevos estados.

A la concentración del poder en manos de débiles gobiernos noveles le siguió la inexorable corrupción y no pasó demasiado tiempo hasta que las nuevas élites de poder paralizaron los incipientes procesos democráticos, hecho que degeneró en guerras civiles y conflictos interétnicos cuyos efectos atenazan todavía al Continente.

En este escenario de involución del Estado de Derecho, las posiciones adoptadas por organizaciones políticas occidentales, ONG y numerosos gobiernos, no hicieron sino ahondar en el problema, al apostar por una cooperación para el desarrollo basada en una malentendida solidaridad occidental más que en el fomento de la iniciativa individual de los ciudadanos africanos, y en el volumen de fondos más que en la eficacia en su gestión¹⁸⁰. Las élites africanas sucumbieron a esta dinámica y neutralizaron cualquier respuesta endógena en lo que George Ayittey (2008) denomina "fandango meritocrático".

Hoy, un gran número de economías africanas están atrapadas en un sistema de producción dual, de pymes y microempresas, mínima intensidad tecnológica y

¹⁸⁰ La hipótesis de la "trampa de pobreza" de Sachs (2005) ha justificado en el pasado el desarrollo de intensos procesos de inversión en infraestructuras y servicios básicos que hasta hoy no han demostrado su eficacia. Sachs apoya su hipótesis en que: los pobres no ahorran lo suficiente; el crecimiento demográfico es tan rápido que supera el ahorro; y existe una distorsión en los retornos sobre el capital cuando el capital inicial por persona es bajo (y el ingreso por persona es bajo). Easterly (2006) cuestiona estos argumentos.

patrones de empleo de baja cualificación que no se ajustan a las exigencias determinadas por los rápidos avances en la tecnología y la fuerte competencia internacional.

Para explicar el atraso económico del continente africano¹⁸¹ se han propuesto todo tipo de razones. En los años 80 y 90, en un periodo en el que predominaban las posiciones críticas a las soluciones de mercado para el desarrollo, la explicación del subdesarrollo africano se buscó en cuestiones exógenas como la herencia del colonialismo, los intereses geopolíticos de las potencias occidentales, la acción de las empresas multinacionales, etc.

Posteriormente, se han abierto camino otras explicaciones endógenas como la corrupción, la actitud de las élites y su falta de liderazgo, el desgobierno, la debilidad financiera, el colapso de las infraestructuras, el clima, la estructura y distribución de la población, etc.

No existe un consenso sobre las razones que explican el negativo desempeño de muchos países africanos en términos de desarrollo¹⁸².

En mi opinión, no existe una *dummy* africana, África no es diferente de otras áreas en desarrollo, es tan heterogénea como otras regiones y cada economía africana tiene que encontrar su propio modelo de desarrollo adaptado a las necesidades específicas de su economía y su marco institucional.

Como se ha mencionado, África Subsahariana constituye un área geográfica heterogénea en la que conviven modelos de organización política y económica muy diversos: antiguos sistemas de planificación centralizada que han vivido una

¹⁸¹ Una completa descripción del debate sobre la "dummy africana" puede encontrarse en Oya y Santamaría (2007).

¹⁸² Artadi y Sala-i-Martin (2003) señalan la importancia de factores como la carestía de los bienes de inversión, los bajos niveles educativos y sanitarios, la geografía adversa, las economías cerradas, el excesivo gasto público o los conflictos militares.

accidentada transición hacia la economía de mercado; estructuras económicas emanadas de dictaduras de corte *mobutista* que mantienen nexos profundos con las antiguas metrópolis; y modelos económicos derivados de la sociedad del apartheid.

Se trata además de sociedades invertebradas, afectadas a menudo por conflictos tribales, y dominadas por el conocido como "Mal holandés"¹⁸³, en lo que a la gestión de sus ingentes recursos naturales se refiere. Las políticas tradicionales basadas en la legitimidad de los jefes tribales, fueron eliminadas durante el periodo colonial. Los estados artificiales que conformaron las nuevas naciones africanas seccionaron antiguas configuraciones y amalgamas históricas y enfrentaron a tribus dentro y fuera de las fronteras nacionales¹⁸⁴.

No obstante, a pesar de la compleja organización político-social, y de la mencionada heterogeneidad, es posible encontrar elementos comunes para definir los mercados subsaharianos.

En general, se trata de países subdesarrollados de renta baja que, a pesar de su debilidad productiva, disponen muchos de ellos de ingentes recursos naturales y de un apreciable potencial de crecimiento a medio y largo plazo.

El abismo entre la sociedad tradicional africana y las concentraciones de actividad económica es la principal característica de los países de África Subsahariana. La economía de mercado opera en las concentraciones urbanas, mientras que en el resto del territorio existen enormes áreas geográficas en las que prevalece la economía de subsistencia y la organización tribal.

¹⁸³ En OCDE (2006) se puede encontrar un interesante capítulo dedicado al "Dutch Disease" titulado Back to the Raw-Material Corner?.

¹⁸⁴ La única excepción fue Bostwana ya que debido a su escasez de recursos naturales los británicos permitieron que se preservara su autonomía interna precolonial y sus jefaturas tribales.

Este hecho explica también que en estos países la economía sumergida se encuentre por encima del 30%, llegando incluso en algunos países al 70%. Por encima del 30%, las transacciones de la economía informal comienzan a competir con el mercado formal, amenazando su viabilidad.

Este hecho, unido a la inestabilidad política y militar en la región, provoca un grave desequilibrio de las economías, restringiendo permanentemente las posibilidades de desarrollo económico de un gran número de países.

El agravamiento en los últimos años de la dualidad y la falta de vertebración social, han acelerado la revisión de la estructura económica heredada de la etapa colonial, dando como resultado la adopción de programas controvertidos destinados a favorecer el nacimiento o consolidación de iniciativas empresariales "africanas" basadas en instrumentos de discriminación positiva.

En algunos países, como Zimbabwe¹⁸⁵, estos enfoques han sido devastadores, como muestra el Gráfico XV.

Sin embargo, en los últimos años, las medidas adoptadas por las autoridades económicas han iniciado una senda de coherencia en muchos de estos países. En el discurso económico regional, parece haber triunfado el convencimiento de que no es posible constituir verdaderos mercados nacionales sin llevar a cabo una explotación racional de los recursos en un contexto macroeconómico de equilibrio, estabilidad y apertura de los mercados.

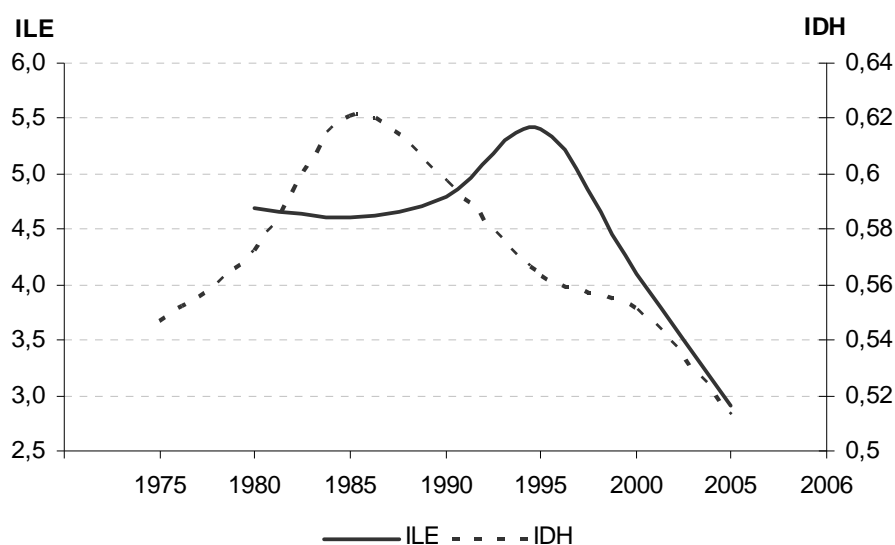
En la actualidad, a pesar de la existencia de ruidosas excepciones, un gran número de países africanos está aplicando programas de estabilización que, tras el fracaso de los

¹⁸⁵ Una interesante descripción de las razones que subyacen al desplome económico y social de Zimbabwe puede encontrarse en Craig J. Richardson (2005).

modelos “autónomos” de política económica aplicados en los años 80 y 90, están favoreciendo la vuelta a la ortodoxia económica.

De esta forma, las autoridades económicas nacionales pretenden restablecer el acceso a los mercados internacionales de capitales de unas economías caracterizadas por su dependencia de la financiación exterior y crear las bases para poder extender progresivamente las “islas de desarrollo” a la totalidad del territorio.

GRÁFICO XV
EVOLUCIÓN DE IDH E ILE EN ZIMBABWE. 1975-2006



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Fraser y el PNUD

Sin embargo, aun asumiendo el posible éxito de estos programas, sus efectos sobre el tejido productivo sólo serán sensibles en el medio plazo. Hoy por hoy, dicho tejido productivo es muy débil y las empresas autóctonas son de escasa dimensión e incapaces en muchos casos de organizarse. El campo para el fomento de la empresa en África es amplio.

Este hecho explica, entre otros factores: la importancia de la figura del importador-distribuidor no especializado o la presencia de minorías extranjeras que controlan en gran medida los canales de distribución comercial.

Por otra parte, no se ha de olvidar que la debilidad productiva mencionada se materializa en la necesidad de importar todo tipo de bienes, hecho que unido a la dependencia de escasas partidas de exportación, perfila un sector exterior desequilibrado, fuente permanente de inestabilidad económica.

Un elemento fundamental que restringe las posibilidades de desarrollo económico y social de los países de África Subsahariana es la deuda externa.

La preocupación de la comunidad internacional por la reducción de la pobreza se materializó en la Iniciativa de Reducción de Deuda de los Países Pobres Altamente Endeudados, conocida como iniciativa HIPC en sus siglas en inglés.

Esta iniciativa, a la que han seguido diversas acciones públicas y privadas para tratar de solucionar este problema, supone la puesta en marcha de un esfuerzo común para lograr la viabilidad de las economías de los países más pobres, altamente endeudados, que demuestren un compromiso claro con la estabilidad macroeconómica y las reformas estructurales.

5.3 ANÁLISIS EMPÍRICO SOBRE EL PAPEL DEL MARCO INSTITUCIONAL EN EL DESARROLLO DE LOS ESTADOS DE ÁFRICA SUBSAHARIANA.

La experiencia de países como Botswana, Mauricio o Sudáfrica constituye un buen ejemplo de las ventajas de la eliminación de obstáculos a la iniciativa de las empresas y de los ciudadanos.

El Gráfico XVI ofrece una descripción de la evolución de los países de África Subsahariana en el año 2006 en términos de ILE e IDH complementando la información incluida en el Gráfico XII, que describía la tendencia convergente de las economías menos avanzadas hacia los estándares de las economías desarrolladas en términos de desarrollo y libertad económica.

Un sencillo análisis visual del mencionado Gráfico XVI permite detectar la intensidad en la apuesta de las distintas economías de África Subsahariana por la libertad económica así como los resultados obtenidos por las mismas en términos de desarrollo humano.

El cuadrante superior derecho agrupa a los países de África Subsahariana que mantienen unos mayores niveles de libertad económica y desarrollo humano, en concreto se trata de Mauricio, Sudáfrica, Namibia, Botswana, Lesotho, Kenia, Ghana, Mauritania y Madagascar.

Destaca el comportamiento favorable de los países que han optado por la apertura al exterior y la integración regional de sus economías, como Mauricio o los países integrantes del área monetaria del Rand.

Por el contrario, el cuadrante inferior izquierdo agrupa aquellos países que registran un peor comportamiento en términos de desarrollo humano y un grado de libertad económica inferior a la media de la región.

Se trata, mayoritariamente, de países que se vieron implicados en la que podría denominarse *guerra mundial africana*¹⁸⁶ que asoló África Central y del Sur¹⁸⁷ durante el periodo 1998-2003 y cuyas consecuencias permanecen latentes en la actualidad en alguno de estos países, como la República Democrática del Congo¹⁸⁸.

Un caso decepcionante, como se señaló anteriormente, es el representado por Zimbabwe, que partiendo de unos niveles de ambas variables similares a los registrados por otros países de éxito de África del Sur, como Sudáfrica, Namibia o Botswana, registra un declive considerable y que, en breve, es previsible que se sitúe en el cuadrante inferior izquierdo, convirtiéndose en uno de los países con peor desempeño de África Subsahariana.

Este gráfico pone de manifiesto, por un lado, la claridad en la identificación de la senda y el destino objetivo final por parte de los gobiernos de las economías emergentes de la región, que constituyen modelos de éxito entre los países en desarrollo de África Subsahariana, pero también la persistencia de modelos desastrosos en los países más atrasados, ricos en recursos naturales.

En cualquier caso, la importancia de la libertad económica para el desarrollo y el reconocimiento de la fortaleza del mercado y de sus indudables virtudes no debe inducirnos a ignorar la importancia de la política gubernamental, allí donde resulte

¹⁸⁶ Entre los años 1998 y 2003, la República Democrática del Congo fue el centro de un conflicto internacional que causó 3,5 millones de muertos, la mayor cifra de fallecidos en un conflicto desde la II Guerra Mundial, e implicó a un gran número de países del área. Ruanda, Burundi y Uganda y diversas guerrillas congoleñas y de otros países limítrofes, trataron de destituir al presidente Laurent Desirée Kabila (padre del actual presidente Joseph Kabila) apoyado por Angola, Zimbabwe, Chad, Sudan y Namibia, además del ejército congoleño. Las grandes potencias occidentales y africanas, en especial Sudáfrica, jugaron un oscuro papel en la contienda.

¹⁸⁷ En la actualidad el conflicto continúa, con presencia de tropas internacionales y de Naciones Unidas, en especial en la rica región de Kivu Norte, centro de producción mundial de coltán, una mezcla de tantalio y columbiano utilizado en la fabricación de teléfonos móviles y videojuegos. A principios de 2009 la ONG sudafricana *South Africa Resource Watch* entregó al Consejo de Seguridad de Naciones Unidas una lista de 22 empresas multinacionales supuestamente implicadas en el comercio ilegal del coltán en la región.

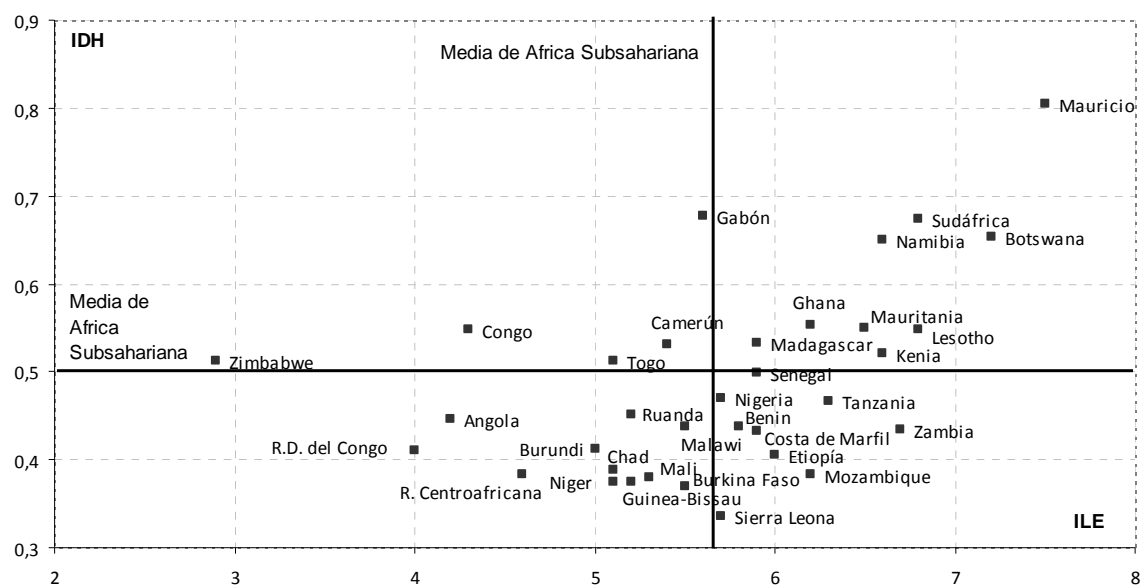
¹⁸⁸ Sin olvidar los conflictos desarrollados en el denominado Cuerno de África, en los países del Golfo de Guinea o el desastre humanitario de Darfur en Sudán, por mencionar tan sólo algunos de ellos.

necesaria, ni a obviar los logros alcanzados por la acción internacional en favor de la estabilidad económica y social.

En el ámbito del desarrollo, la acción pública juega un papel clave en áreas tan importantes como la regulación de la entrada y la salida del mercado y el establecimiento de un entorno institucional favorable y seguro para los agentes económicos y la creación empresarial, entre otras.

La transparencia y la rendición de cuentas, la estabilidad política y la ausencia de violencia, la eficacia gubernamental, la calidad regulatoria y el control de la corrupción son factores claves para fortalecer el Estado de Derecho en África Subsahariana y asegurar el mencionado entorno estable que pueda fundamentar el desarrollo humano y el crecimiento económico en la región.

GRÁFICO XVI
DESARROLLO HUMANO Y LIBERTAD ECONÓMICA EN LOS PRINCIPALES PAÍSES DE ÁFRICA SUBSAHARIANA. 2006



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Instituto Fraser y el PNUD.

El grado de avance de una economía en estos ámbitos resulta determinante a la hora de planificar las políticas más eficaces para favorecer el desarrollo. A pesar de la

importancia y efectos positivos de la libertad económica, su ejercicio en un contexto de mal gobierno puede tener consecuencias no deseadas¹⁸⁹.

CUADRO IX
COEFICIENTES DE CORRELACIÓN ENTRE IDH, ILE, ID E IG EN EL MUNDO, EN LOS PAÍSES DEL ESTADIO DE DESARROLLO III –PAÍSES ATRASADOS- Y EN ÁFRICA SUBSAHARIANA. 2006

	Total mundo	Países atrasados	África subsahariana
Índice de libertad económica	0,70	0,44	0,47
Tamaño del gobierno	0,04	0,23	0,04
Marco legal y derechos de propiedad	0,76	0,26	0,53
Entorno monetario	0,59	0,24	0,22
Libertad para comerciar internacionalmente	0,58	0,46	0,45
Regulación	0,50	0,35	0,57
Indicador de gobernanza	0,73	0,15	0,47
Voz y rendición de cuentas	0,55	0,06	0,25
Estabilidad política y ausencia de violencia	0,58	-0,05	0,52
Efectividad gubernamental	0,76	0,38	0,48
Calidad regulatoria	0,73	0,37	0,33
Estado de derecho	0,73	0,23	0,51
Control de la corrupción	0,70	0,02	0,41
Índice de democracia	0,60	0,32	0,33
Proceso electoral y pluralismo	0,48	0,09	0,15
Funcionamiento del gobierno	0,60	0,47	0,44
Participación política	0,57	0,19	0,23
Cultura política	0,49	0,20	0,45
Libertades civiles	0,54	0,37	0,27

Nota: Las celdas sombreadas en negro corresponden a correlaciones estadísticamente significativas con un nivel de confianza superior al 95%; las sombreadas en gris a correlaciones estadísticamente significativas con un nivel de confianza entre el 95% y el 90%; y las celdas sin sombreado corresponden a correlaciones no significativas.

Fuente: Elaboración propia a partir de Instituto Fraser, The Economist y Banco Mundial.

En el Cuadro IX se resumen los principales resultados obtenidos en el análisis de correlaciones transversales. Mediante un análisis de sección cruzada para las economías subsaharianas correspondiente a datos del año 2006, se detectan correlaciones estadísticamente significativas y positivas del ILE el ID y el IG con el IDH.

A pesar de su signo positivo, en todos los casos, la cuantía de los coeficientes de correlación es inferior en el caso de África Subsahariana que en el total mundo. No obstante, las variables institucionales muestran una relación más intensa con el desarrollo humano en África Subsahariana que en el Estadio de desarrollo III –países atrasados-.

¹⁸⁹ Rodrik y Subramanian (2008) han demostrado que no están claros los efectos beneficiosos para un país en desarrollo de la liberalización de los flujos de capital si previamente no se han alcanzado otras prioridades como el fortalecimiento de los derechos de propiedad, la seguridad jurídica en la contratación, o la reducción de la corrupción y el “amiguismo” financiero.

El análisis de correlación muestra una relación positiva del desarrollo humano en la región subsahariana con la libertad económica, la gobernanza y la democracia, a pesar de que el IDH parece haber apoyado su avance más en las dos primeras que en la tercera. No en vano, no resultaron significativos los indicadores de voz y rendición de cuentas del IG ni los de proceso electoral y pluralismo y participación política del ID. Por el contrario, las variables significativas que muestran una correlación más alta son marco legal y derechos de propiedad, estado de derecho, regulación y estabilidad política y ausencia de violencia.

El análisis pormenorizado de los componentes de los indicadores institucionales denota la inexistencia de correlación estadísticamente significativa del IDH con un pequeño grupo de componentes del ILE, en especial, las variables fiscales -tipo marginal máximo del impuesto sobre la renta y cargas sociales del IRPF, en general, la imposición sobre la renta-.

No evidencia este análisis que la fiscalidad tenga un efecto relevante sobre el desarrollo, resultado que se corrobora tanto para África Subsahariana como para el total mundial. Idéntico comportamiento muestra el indicador de tamaño del gobierno como ya se señaló en apartados anteriores, con lo que su mayor o menor tamaño relativo no parece determinar un resultado concreto en términos de desarrollo. Sin embargo, la dinámica interna en este caso, es decir, la opción gasto público productivo versus improductivo, sí resulta relevante.

Tampoco existe correlación entre desarrollo humano y flexibilidad del mercado de trabajo -regulación de entrada y salida-, ni con la existencia o no de negociación colectiva. Un último resultado, cuando menos peculiar, es la inexistencia de correlación entre desarrollo humano y servicio militar obligatorio.

Los componentes de los indicadores institucionales que más condicionan el desarrollo potencial de los países de África Subsahariana, de acuerdo con el análisis de correlaciones, son la seguridad jurídica, el equilibrio macroeconómico y la libertad de las transacciones exteriores. También registra correlaciones elevadas el bloque de comercio transfronterizo.

Estos factores constituyen una primera aproximación al análisis de los factores determinantes del desarrollo de África que se completará más adelante con la realización de un Análisis de Varianza (ANOVA) que contribuirá a la determinación de las prioridades en la agenda de desarrollo de los países de África Subsahariana.

En cuanto a las componentes de los índices de democracia y gobernanza, la mayoría de las correlaciones con el IDH muestran valores elevados y positivos, demostrando que el ejercicio de las libertades civiles y el buen gobierno tienen un sólido impacto potencial en el desarrollo.

El fortalecimiento democrático debe ser un objetivo fundamental en la agenda del desarrollo, ya que permitirá garantizar los derechos de propiedad y dotará a los países en desarrollo de instituciones y mecanismos para su defensa. El desarrollo se sustenta así en la capacidad emprendedora y sin el marco protector de los derechos de propiedad el desarrollo no puede sostenerse a largo plazo.

El análisis de *clusters* a partir de los indicadores IDH, ILE, ID e IG, una vez estandarizados los valores de los mismos, da como resultado dos agrupaciones de países dentro de África Subsahariana.

En el Recuadro IX se enumeran los países que integran cada uno de los grupos resultantes del análisis. Los países de África Subsahariana quedan agrupados en dos bloques, avanzado y atrasado, en términos de su actitud y predisposición para el desarrollo.

RECUADRO IX CLUSTERS DE PAÍSES ADELANTADOS Y ATRASADOS EN ÁFRICA SUBSAHARIANA DE ACUERDO CON SU COMPORTAMIENTO EN TÉRMINOS DE IDH, ILE, ID E IG. 2006

Cluster de países adelantados de África Subsahariana -18 países-: *Benin, Botswana, Gabón, Ghana, Kenia, Lesotho, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mauricio, Mozambique, Namibia, Senegal, Sudáfrica, Tanzania, Uganda y Zambia.*

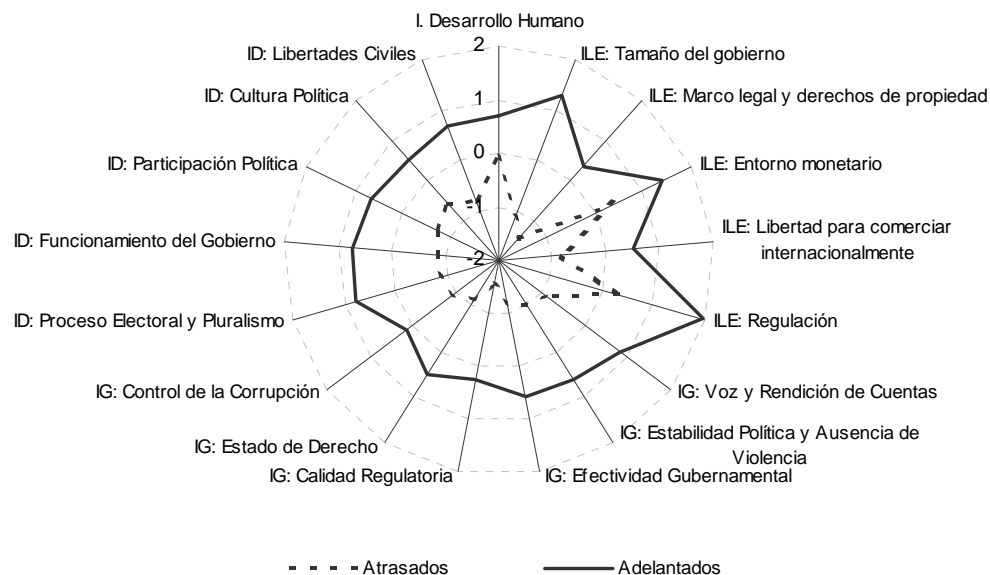
Cluster de países atrasados de África Subsahariana -17 países-: *Angola, Burkina Faso, Burundi, Camerún, República Centroafricana, Chad, Congo, República Democrática del Congo, Costa de Marfil, Etiopía, Guinea-Bissau, Níger, Nigeria, Ruanda, Sierra Leona, Togo, y Zimbabwe.*

Fuente: Elaboración propia a partir de la información del Instituto Fraser, The Economist, el PNUD y el Banco Mundial.

El Gráfico XVII ofrece una comparación¹⁹⁰ de los dos *clusters* de economías subsaharianas en términos de las distintas variables institucionales y componentes de los indicadores utilizados en el análisis de conglomerados.

GRÁFICO XVII ÁFRICA SUBSAHARIANA

DESCRIPCIÓN DE LOS CLUSTERS DE ECONOMÍAS ADELANTADAS Y ATRASADAS EN TÉRMINOS DE IDH, ILE, ID E IG. 2006



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Instituto Fraser, The Economist y el Banco Mundial.

¹⁹⁰ Este gráfico de "araña" ha sido realizado con la información de los países que tienen datos para todos los indicadores, transformando previamente la escala de los datos a través de la construcción de un índice con base en el valor máximo para todo el área en cada indicador -la nueva escala tiene como valor máximo el 1-.

A simple vista, el cluster de países atrasados muestra una mayor debilidad en el comportamiento de los indicadores de gobernanza, especialmente en cuanto al estado de derecho, la calidad de la regulación y la eficacia del Gobierno¹⁹¹.

A fin de analizar el comportamiento de cada uno de los grupos a lo largo de la última década, se realizó un análisis complementario, introduciendo la dinámica temporal, en el que se tomó en consideración cada uno de los *clusters* identificados de países adelantados y atrasados con sus datos estandarizados para los años 1996 y 2006.

El Gráfico XVIII recoge los resultados de dicho análisis. El grupo de economías adelantadas de África Subsahariana registra en este periodo mejoras en el ámbito de la democracia y el ejercicio de libertades civiles, así como en la eficacia gubernamental, sufriendo un ligero retroceso en su calidad regulatoria. Por su lado, las economías atrasadas registran un considerable retroceso en el indicador de estabilidad política y ausencia de violencia, así como en variables claves de gobernanza como el estado de derecho, la calidad regulatoria y la eficacia gubernamental. Parece evidente que la situación de conflicto en muchos de estos países dificulta *sine die* la consolidación de un marco institucional capaz de configurar una estructura de incentivos que permita iniciar el proceso de desarrollo económico.

En resumen, ha quedado evidenciada la heterogeneidad de la región en términos económicos y la necesidad de adoptar una perspectiva multidimensional y coordinada a la hora de plantear soluciones específicas a los graves problemas que enfrentan los países de África Subsahariana en los ámbitos del desarrollo, la pobreza, la inseguridad jurídica o la restricción de las libertades, entre ellas, la libertad económica.

¹⁹¹ Este resultado apunta en el sentido de la importancia de priorizar en estos países en las políticas de cooperación para el desarrollo los programas de desarrollo institucional y de asistencia técnica.

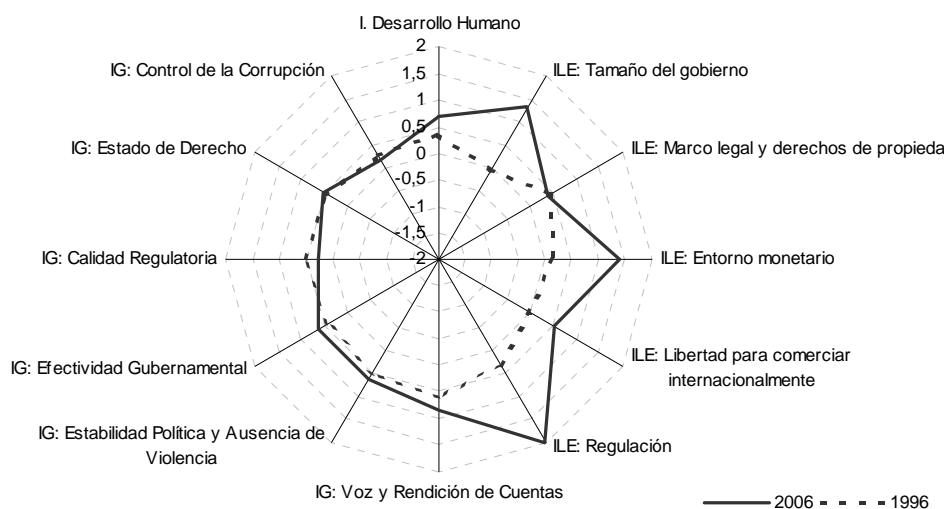
Sin duda, África necesita construir y reforzar las instituciones que pueden favorecer su proceso de desarrollo, incluyendo aquellas relacionadas con su integración regional¹⁹².

GRÁFICO XVIII

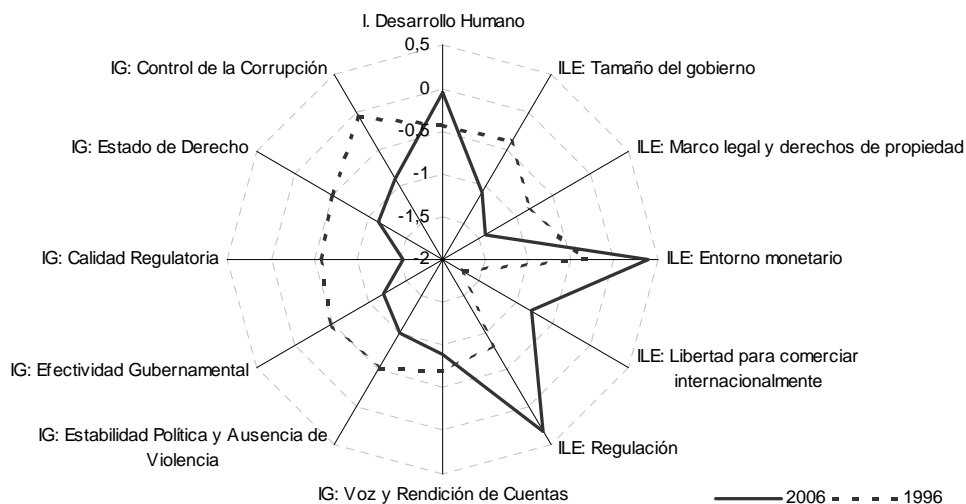
ÁFRICA SUBSAHARIANA

EVOLUCIÓN DE LAS ECONOMÍAS ADELANTADAS Y ATRASADAS DE EN TÉRMINOS DE IDH, ILE, ID E IG. 1996-2006

Grupo de economías adelantadas



Grupo de economías atrasadas



Fuente: Elaboración propia a partir de Instituto Fraser, The Economist y Banco Mundial.

¹⁹² África ha dado pasos importantes en el proceso de integración regional, principalmente, tras la firma del Tratado de Abuja, que establece las bases de Comunidad Económica Africana, y la más reciente constitución de la Unión Africana. No obstante, queda mucho por hacer y uno de los elementos centrales de la estrategia de integración será la racionalización de la actual estructura de organizaciones de integración. Un interesante estudio sobre estas cuestiones es el realizado por la *Economic Commission for Africa* de Naciones Unidas y la Unión Africana (2006).

5.4 UN DESARROLLO BASADO EN LA CREACIÓN EMPRESARIAL EN ÁFRICA SUBSAHARIANA.

Cuando la iniciativa empresarial se limita en África Subsahariana mediante regulaciones ineficientes, inseguridad, incertidumbre administrativa, etc. y los obstáculos para desarrollar un negocio resultan muy elevados, la actividad económica se restringe o permanece en la informalidad.

En las economías menos avanzadas se considera a menudo que el problema del subdesarrollo tiene su origen en la falta de acceso y disposición del conocimiento, pero en el estadio de desarrollo de la mayoría de los países del África no se trata tanto del acceso al i+d sino de crear empresas viables y crecer a partir de ellas. Sin duda, la clave del desarrollo y de la mejora de la productividad en las economías africanas está en su capacidad emprendedora.

El desarrollo de África vendrá del sector privado. Para ello, resulta necesario priorizar el fomento de la creación empresarial y la inversión privada en la agricultura, la industria, la educación, la sanidad, las telecomunicaciones y las infraestructuras¹⁹³. Los gobiernos africanos y la asistencia económica y financiera exterior deberían concentrar sus esfuerzos en la consolidación y protección del entorno microeconómico y el logro de una mayor estabilidad macroeconómica.

A partir del Análisis de la Varianza (ANOVA) se identificaron las variables que diferencian a los dos conglomerados o *clusters* de países de África Subsahariana descritos en el apartado anterior, y que permiten determinar aquellos ámbitos en los

¹⁹³ La carencia de infraestructuras básicas en África Subsahariana es una de los principales factores que lastran el desarrollo de la región. De acuerdo con el *Africa Country Infrastructure Diagnostic* (2009), en la actualidad el 36% de los ciudadanos carecen de acceso a una fuente segura de agua potable, el 73% a servicios sanitarios, el 37% a electricidad, etc. Sólo el 5% dispone de teléfono. La inversión necesaria anual en la región asciende a 40.000 millones de dólares. Los países de alto crecimiento han comenzado a acudir a los mercados internacionales de capital para obtener la financiación necesaria para sus proyectos de infraestructuras, en especial, de transporte (carreteras y ferrocarriles) y de energía. Sudáfrica y Ghana ya han iniciado con éxito la venta de bonos en dichos mercados y países como Nigeria, Zambia, Kenia y Uganda les seguirán.

que los países han de mejorar para pasar del grupo de países atrasados al de avanzados (Cuadro X).

Una vez identificadas las principales debilidades del grupo de países atrasados de África Subsahariana, se procedió a construir un *ranking* entre los países atrasados que permita ordenarlos de mayor a menor número de obstáculos y de dificultades detectadas para conformar un entorno favorable para el desarrollo empresarial.

En la construcción de dicho *ranking* se utilizaron los doce indicadores recogidos en el Cuadro X. A cada país se le asignó una puntuación para cada uno de dichos indicadores en función del valor de los mismos, teniendo en cuenta que valores altos del indicador se asocian con un entorno empresarial menos favorable.

CUADRO X

ÁFRICA SUBSAHARIANA

ELEMENTOS DE ENTORNO QUE FAVORECEN LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL DE ACUERDO CON LA COMPARACIÓN DE LOS CLUSTERS DE PAÍSES ADELANTADOS Y ATRASADOS. 2006

	Orden de importancia
Comercio transfronterizo	
Tiempo para importar (días)	1
Tiempo para exportar (días)	7
Costo de importación (US\$ por contenedor)	8
Mercado de trabajo	
Índice de inflexibilidad en los horarios	2
Índice de rigidez laboral	9
Índice de dificultad de despido	12
Cumplimiento de contratos	
Tiempo (días)	3
Número de procedimientos	4
Registro propiedades	
Costo (% del valor de la propiedad)	5
Apertura de un negocio	
Costo (% del ingreso per cápita)	6
Obtención de crédito	
Índice de fortaleza de los derechos de legales	10
Cierre de una empresa	
Tasa de recuperación (centavos por dólar)	11

Fuente: Elaboración propia a partir de Instituto Fraser, The Economist y Banco Mundial.

La ponderación de dichas puntuaciones, de acuerdo con la importancia que cada indicador demostró en la discriminación entre el grupo de países avanzados y atrasados, permitió aproximar el nivel de dificultad asociado al buen funcionamiento del entorno empresarial en cada uno de los países de la muestra.

A partir de los niveles de dificultad calculados se establece el *ranking* del grupo de países atrasados de África Subsahariana (Cuadro XI). Las peores puntuaciones corresponden a la República Democrática del Congo, Congo, la República Centroafricana, Burundi y Chad. En una posición intermedia se sitúan Níger, Burkina Faso, Angola, Nigeria y Sierra Leona.

Mientras que los países atrasados que tienen unas condiciones empresariales más favorables son Costa de Marfil, Ruanda, Etiopía, Togo, Zimbabwe y Camerún.

Para poder identificar con mayor detalle las debilidades de los países con mayores dificultades para el desarrollo empresarial, en el Cuadro XI se muestran los valores que cada país registra en cada uno de los doce indicadores identificados como los más importantes para mejorar los niveles de desarrollo de una economía.

El sombreado de las celdas permite distinguir los terciles de la distribución de cada indicador. El color blanco se asocia al tercer tercil, es decir, al grupo de países que registra la tercera parte de las peores puntuaciones, mientras que el color negro representa el primer tercil, correspondiente al grupo de países cuyos valores representan la tercera parte de las mejores puntuaciones en cada indicador.

La mayoría de los países con peores puntuaciones en el ranking registran a su vez las peores puntuaciones en los indicadores asociados al Comercio internacional.

En concreto, todos los países, excepto Chad, se sitúan en el tercer tercil para el indicador que mide el "Tiempo para importar". La misma situación se repite para el indicador de "Tiempo para exportar" excepto en Burundi y nuevamente en Chad. Asimismo, el indicador "Coste de importación" registra las peores puntuaciones en este grupo de países, excepto en el Congo.

Otros países que, aunque ocupan posiciones intermedias en el *ranking*, también adoptan valores no deseados en los indicadores de Comercio internacional son Niger y Nigeria. Niger se encuentra en el tercer tercil de la distribución de los indicadores de "Coste de importación" y "Tiempo para importar", mientras que Nigeria registra valores elevados en "Tiempo para importar" y "Tiempo para exportar".

CUADRO XI

ÁFRICA SUBSAHARIANA

RANKING DE PAÍSES CON UN ENTORNO MENOS FAVORABLE A LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA Y AL DESARROLLO EMPRESARIAL. 2006

País	Comercio transfronterizo: Tiempo para importar (días)	Contrato de trabajadores: Índice de inflexibilidad en los horarios	Cumplimiento de contratos: Tiempo (días)	Cumplimiento de contratos: Número de procedimientos	Registro de propiedades: Costo (% del valor de la propiedad)	Apertura de un negocio: Costo (% del ingreso per cápita)
R.D. del Congo (1)	80	100	909	51	10	503
Congo (2)	51	80	560	47	22	289
R. Centroafricana (3)	75	80	660	45	17	212
Burundi (4)	55	80	433	47	19	201
Chad (5)	42	80	526	52	21	361
Niger (6)	52	100	330	33	14	465
Burkina Faso (7)	37	100	446	41	16	150
Angola (8)	28	80	1.011	47	11	643
Nigeria (9)	71	60	730	23	27	74
Sierra Leona (10)	22	80	305	58	15	835
Camerún (11)	20	60	585	58	19	173
Zimbabwe (12)	19	40	350	33	23	1.443
Togo (13)	14	80	535	37	8	218
Etiopía (14)	45	60	420	30	10	65
Ruanda (15)	46	60	310	27	10	280
Costa de Marfil (16)	21	80	525	25	14	134
País	Comercio transfronterizo: Tiempo para exportar (días)	Comercio transfronterizo: Costo de importación (US\$ por contenedor)	Contrato de trabajadores: Índice de rigidez laboral	Obtención de crédito: Índice de fortaleza de los derechos legales	Cierre de una empresa: Tasa de recuperación (centavos por dólar)	Contrato de trabajadores: Índice de dificultad de despido
R.D. del Congo (1)	45	67	90	3	2	70
Congo (2)	42	62	80	2	19	70
R. Centroafricana (3)	38	122	76	3	0	60
Burundi (4)	29	124	69	2	16	60
Chad (5)	32	111	72	3	0	70
Niger (6)	28	89	90	4	3	70
Burkina Faso (7)	19	66	84	4	6	70
Angola (8)	28	64	64	3	1	80
Nigeria (9)	39	53	38	7	31	20
Sierra Leona (10)	8	39	80	5	9	70
Camerún (11)	11	53	56	4	24	80
Zimbabwe (12)	18	66	24	7	2	20
Togo (13)	8	43	79	2	16	80
Etiopía (14)	33	57	41	5	37	30
Ruanda (15)	27	92	59	1	0	60
Costa de Marfil (16)	11	48	45	2	15	10

Fuente: Elaboración propia a partir de la Base Haciendo Negocios del Banco Mundial.

En sentido inverso también se comprueba que los países con mejores posiciones en el *ranking* se sitúan también en los mejores niveles de los indicadores de Comercio internacional, sobre todo en lo relacionado con el tiempo para importar y exportar.

En este grupo de países, otros indicadores que destacan por registrar niveles favorables son los asociados a los Contratos de los trabajadores. En concreto, todos los países de este grupo se sitúan en el primer tercil del indicador “Índice de Inflexibilidad en los horarios” excepto Togo y Costa de Marfil, mientras que la misma situación se repite para el “Índice de Rigidez Laboral” excepto en Ruanda y Togo, que incluso se sitúan en el 33% de las peores puntuaciones.

En el caso de los países que registran posiciones intermedias en el *ranking*, solo hay un país que tiene un buen posicionamiento en los indicadores que miden los Contratos de trabajadores. Se trata de Nigeria, que se encuentra dentro del 33% de las mejores puntuaciones tanto en lo que representa al “Índice de inflexibilidad en los horarios” como al “Índice de rigidez laboral”.

Africa Subsahariana y la crisis económica mundial

Sin perjuicio de la mencionada debilidad de una veintena de países en África Subsahariana, en general las economías de la región no se encuentran en una mala situación para afrontar la crisis actual. A pesar de la reducción de las exportaciones y del precio de algunas materias primas¹⁹⁴ las autoridades de estos países disponen de margen para introducir estímulos fiscales ya que más de la mitad de ellos presentan una posición de endeudamiento sostenible.

En cualquier caso, la persistencia de la crisis puede provocar el aumento de la pobreza y la malnutrición y el debilitamiento de unas estructuras institucionales faltas de consolidación. Las organizaciones internacionales han publicado cifras escalofriantes sobre el impacto de la crisis en los países más pobres¹⁹⁵. De acuerdo con el BAFD, para alcanzar el ritmo de crecimiento previo a la crisis, África debería atraer

¹⁹⁴ Por ejemplo, el precio de los diamantes ha bajado en alrededor del 30% en el año 2009.

¹⁹⁵ Naciones Unidas estima que al final del año 2009 habrá entre 105 y 143 millones de personas pobres más respecto a la cifra que habría existido de continuar los niveles de crecimiento previos a la crisis. El Banco Mundial señala que desde 2009 a 2015, entre 200.000 y 400.000 niños morirán cada año debido a la crisis, algo que no habría ocurrido, de acuerdo con esta institución multilateral, de haber continuado el período expansivo.

50.000 millones de dólares, mientras que las estimaciones del *Institute of International Finance* muestran una reducción significativa de los flujos netos de capital¹⁹⁶.

Lo cierto es que África Subsahariana no permanecerá ajena a la crisis. Los países menos avanzados enfrentan tres impactos relevantes derivados de la recesión mundial: la reducción de la inversión extranjera y de la ayuda externa¹⁹⁷, la inestabilidad en los mercados de productos básicos¹⁹⁸ y el impacto en sus mercados de trabajo tras la reducción de los flujos de comercio internacional¹⁹⁹.

Estas cuestiones han reavivado el debate sobre la *dummy* africana y sobre el papel de la ayuda al desarrollo en África. Un creciente número de investigaciones económicas demuestra que la ayuda al desarrollo llevada a cabo desde la creación del Banco Mundial ha sido un gran fracaso²⁰⁰.

El debate sobre la ayuda externa

En un principio la ayuda al desarrollo se articuló en forma de grandes inversiones en infraestructuras con el objetivo de compensar el déficit de ahorro nacional, respondiendo a la filosofía *ricardiana* de la gran inversión, en este caso en capital público. A pesar de este esfuerzo inversor, la mayoría de los países receptores registraron tasas de crecimiento negativas.

Los programas de ayuda pasaron entonces a centrar su atención en la educación y la planificación familiar. Tampoco se alcanzó el éxito, ya que, por un lado, con el empleo

¹⁹⁶ De 890.000 millones de dólares en 2007 a 141.000 millones de dólares en el año 2009.

¹⁹⁷ El *Overseas Development Institute* británico estima que la ayuda al desarrollo puede reducirse en un quinto.

¹⁹⁸ Los precios de algunas materias primas y productos agrarios registraron un alza significativa en los últimos años del periodo expansivo de la economía mundial. Este hecho se tradujo en efectos positivos, como la mejora del saldo de la Balanza Comercial de los países subdesarrollados productores, y negativos, como el alza de los precios de algunos productos alimenticios básicos. A pesar de que los precios han bajado en los últimos meses, estas reducciones no se han trasladado a los mercados locales en los países más pobres.

¹⁹⁹ India perdió medio millón de puestos de trabajo en el sector exportador en el primer cuatrimestre de 2008. Pero el efecto de la crisis se hace notar también en el ámbito de las remesas de emigrantes. No hay que olvidar que estas transferencias suponen porcentajes relevantes del PIB en muchos países, como por ejemplo, Tadjikistan (45%), Moldavia (38%) y Líbano o Guyana (25%).

²⁰⁰ Dambisa Moyo señala que durante los últimos cincuenta años, África ha dependido de la ayuda exterior, seguramente el elemento que más ha contribuido a que el continente haya sido incapaz de hacer realidad sus posibilidades. Mientras tanto, muchos gobernantes africanos han eludido sus responsabilidades. La crisis favorecerá que los líderes africanos se vean forzados a pensar como gobernar sin una entrada de dinero fácil que les sirva de malla de protección (Moyo, 2009).

concentrado en el sector agrario, altas tasas de desempleo y un retorno de la inversión en educación cercano a cero, los incentivos a educarse son nulos y, por otro lado, las mujeres africanas tienen escasos incentivos para reducir la natalidad.

Posteriormente, el centro de atención pasó a los planes de ajuste estructurales, la condicionalidad y, más adelante, la gobernanza. Todas esas políticas también fracasaron. Como se señaló en el apartado 3, aunque existe un consenso generalizado sobre la importancia de determinadas instituciones para el desarrollo, cada país debe conformar su propio modelo de desarrollo y su propia estructura institucional, con ingredientes adaptados a su idiosincrasia. Los modelos impuestos desde occidente no suelen fraguar en sociedades con condicionantes institucionales muy distintos.

Parafraseando a Xavier Sala-i-Martin, el *top-down approach* que se ha intentado hasta ahora debe ser sustituido por un *bottom-up approach* que responda a las necesidades de la ciudadanía (CEOs without borders, 2008).

Los actores de la cooperación internacional han tomado en consideración estas cuestiones y han redefinido sus prioridades y programas. Muchas ONGs e instituciones internacionales dedicadas a la ayuda al desarrollo han llegado a esta misma conclusión. La consecuencia es que cada vez será mayor el porcentaje de la misma que se destinará a intervenciones que tienen como objetivo proveer a los emprendedores de los países menos avanzados de recursos para facilitar la creación y el desarrollo empresarial.

Se trata de un esfuerzo necesario, al que debe incorporarse la oportuna evaluación basada en el análisis coste-beneficio. La asistencia técnica, económica y financiera exterior en África Subsahariana debe concentrar sus esfuerzos en dos ejes: la consolidación y protección del entorno microeconómico, mediante el fomento de una creciente libertad económica y un entorno regulador eficiente y favorable a la

creación empresarial; y por otro, la estabilidad del entorno macroeconómico, evitando los efectos distorsionantes en los mercados africanos derivados del peso excesivo de la deuda externa y la inestabilidad de la ayuda oficial, así como fomentando la inversión privada, tanto de origen interno como externo.

Los resultados de la investigación realizada en esta tesis doctoral plantean retos significativos para la cooperación para el desarrollo en el ámbito de la asistencia técnica. Cabe reclamar una mayor dedicación a la cooperación institucional en materia de regulación de la economía doméstica, el comercio y la inversión extranjera, la competencia y, en general, la gestión pública y la gobernanza, pero sobre todo, al fomento del espíritu emprendedor y al apoyo al desarrollo empresarial mediante la mejora del entorno en el que desenvuelven sus actividades los emprendedores. Un instrumento relevante puede ser apoyar la actividad de aquellas entidades dedicadas a promover el desarrollo del sector privado que muestren mayores capacidades para ayudar a los empresarios de estos países a alcanzar todo su potencial²⁰¹.

Entrando en la perspectiva macroeconómica, el avance en este ámbito en África Subsahariana ha sido significativo, principalmente en cuanto a la reducción del endeudamiento externo, la estabilidad de los flujos de aportaciones de ayuda oficial en aras de favorecer un mayor equilibrio macroeconómico y la mejora en la eficacia de la ayuda.

El análisis del debate reciente sobre estas cuestiones pone de manifiesto un error en el que se suele incurrir al hablar de la ayuda oficial, confundir la ayuda de emergencia con la asistencia para el desarrollo económico. Mientras la ayuda oficial destinada a atender emergencias humanitarias resulta tan incuestionable como insuficiente, la segunda está sometida a un intenso debate entre aquellos que consideran que es

²⁰¹ Algunos ejemplos son Adopt a Business, Ashoka, Cideal, Endeavor, el Programa Ulysses de PWC, Talent, Ideas and Enterprise, SECOT, Technoserve, etc.

necesario un aumento considerable del montante de la ayuda, agrupados en torno a la iniciativa de los Objetivos de Desarrollo del Milenio de Naciones Unidas, y aquellos que, amparados por una creciente evidencia empírica, señalan que tras décadas de vigencia de ingentes programas de ayuda, los objetivos de desarrollo planteados no se han alcanzado y, antes de discutir nuevos aumentos del montante de la ayuda, resulta recomendable replantear sus objetivos, sistema de asignación y procedimientos de gestión.

Las crisis humanitarias deberían tener una respuesta eficaz, coordinada, inmediata y contundente de los gobiernos y las organizaciones internacionales, mientras que, por el contrario, la asistencia para el desarrollo económico debe responder, sobre todo, a una dinámica endógena.

La prevalencia de lo público y de la doctrina antimercado en la definición y ejecución de las políticas de desarrollo ha favorecido en el pasado un debate sobre estas cuestiones más centrado en el aumento del volumen de los recursos de ayuda oficial, en alcanzar determinados objetivos porcentuales (0,7% del PIB), que en la eficacia y evaluación de los efectos y consecuencias de dicha ayuda. El papel determinante de la iniciativa privada y de la creación empresarial en el desarrollo ha quedado, además, relegado hasta hace pocos años.

Una evaluación independiente sobre la eficacia de la ayuda y los programas de cooperación resulta recomendable, ya que algo tan evidente para los africanos como que el desarrollo de sus economías debe basarse en el fomento de su iniciativa empresarial y espíritu emprendedor, sigue sin ser aceptado por algunos de los principales actores de la cooperación internacional y por los grupos de interés y las élites que se benefician del actual *statu quo*.

No cabe duda sobre la importancia de conocer el pasado para construir el futuro y la historia económica reciente de África demuestra que no es acertado defender un

aumento significativo de los recursos financieros destinados a la asistencia oficial al desarrollo sin realizar un replanteamiento profundo de la misma. Es hora de concentrar los esfuerzos en el fomento de la democracia y el ejercicio de las libertades, el buen gobierno, el espíritu emprendedor y la consolidación de un entorno más favorable para la creación de empresas en África.

6. CONCLUSIONES.

Desde el inicio de la segunda mitad del Siglo XX el mundo ha registrado uno de los mayores avances de su historia en términos de bienestar y prosperidad. Las fuerzas de este desarrollo provinieron de la capacidad emprendedora de los ciudadanos con iniciativa que supieron aprovechar un marco institucional caracterizado por el fortalecimiento de la seguridad jurídica y el marco legal, la consolidación de los derechos de propiedad y una creciente libertad económica.

En el estudio de estos intensos procesos de crecimiento y desarrollo económicos no se ha prestado, hasta hace pocos años, la atención debida al papel de las instituciones económicas y políticas. Y ello a pesar de que éstas determinan la estructura de incentivos que condiciona la actividad emprendedora; es decir, los estímulos que favorecen el proceso de acumulación e innovación y el aprovechamiento de las oportunidades de negocio.

El análisis empírico de las instituciones y de la capacidad emprendedora de las 135 economías consideradas en esta investigación doctoral permitió detectar los canales a través de los cuales se materializa la interacción entre el marco institucional, la actividad emprendedora y el progreso así como determinar aquellas instituciones que, por su mayor efecto estimulante de la actividad emprendedora, deben constituir una prioridad en la agenda de desarrollo.

La consideración conjunta del grado de desarrollo humano y el marco institucional de cada país, conformado éste último por la libertad económica, la democracia – libertades políticas y civiles- y la gobernanza, permitió determinar los estadios de desarrollo que prevalecen en la actualidad en el mundo. Los países considerados se agruparon, en el periodo 1996-2006, en tres estadios de desarrollo integrados respectivamente por economías avanzadas, intermedias y atrasadas. Los países que lograron superar su estadio de desarrollo en este periodo fueron los que adoptaron o

potenciaron instituciones de estadios de desarrollo superiores adaptándolas con éxito a su idiosincrasia.

En concreto, el análisis empírico reveló que la creciente libertad económica fue el factor institucional más importante para favorecer el desarrollo. En cuanto a la gobernanza, se obtuvieron también resultados positivos, en especial para las economías intermedias que pasaron al estadio de desarrollo avanzado, aunque menos significativos que los referidos a la libertad económica. En suma, la libertad económica y el buen gobierno fueron capaces de promover el círculo virtuoso del espíritu emprendedor, la innovación, el crecimiento económico y el desarrollo humano.

Las economías atrasadas que lograron avanzar en el periodo considerado hasta un estadio de desarrollo intermedio se apoyaron en una mayor apertura exterior, la estabilidad monetaria de sus mercados financieros y el fortalecimiento de su marco legal, protector de los derechos de propiedad. Por el contrario, las economías que permanecieron en el estadio de desarrollo atrasado mostraron un desempeño económico muy negativo que tiene su explicación en el empeoramiento de su marco legal y la desprotección de los derechos de propiedad, factores ambos que provocaron un significativo distanciamiento de estos países, en su mayoría estados fallidos, respecto al resto de los países analizados.

Los factores institucionales más relevantes para explicar la evolución favorable de las economías de desarrollo intermedio fueron la mejora de su entorno monetario y su mayor apertura al exterior, que jugó un papel clave para el éxito alcanzado, junto a la mejora de la calidad regulatoria. Por otra parte, los indicadores de democracia mostraron una relación muy débil con el crecimiento económico y el desarrollo humano. La relación positiva obtenida en el caso del análisis de correlación no fue refrendada por los resultados del análisis logista.

Estos resultados ponen de manifiesto que, cualquiera que sea su estadio de desarrollo, el motor del crecimiento económico en las economías de mercado se encuentra en el espíritu emprendedor y, su catalizador, en la consolidación de un entorno institucional favorable para la creación de empresas en el que debe otorgarse la prioridad a la libertad económica. Ésta libertad permitirá activar la rica dinámica empresarial, favoreciendo la creación de empresas viables y el crecimiento a partir de ellas.

El estudio de los obstáculos a la actividad emprendedora en los países considerados puso de manifiesto que las barreras al desarrollo de la iniciativa privada que prevalecen en el mundo en la mayoría de los mercados son todavía relevantes.

El análisis transversal *interclusters* de la actividad emprendedora reveló la existencia de una mayor similitud del entorno empresarial de los países pertenecientes a los estadios de desarrollo intermedio y atrasado frente a los países integrados en el estadio de desarrollo avanzado, un distanciamiento cuyos rasgos diferenciales en el periodo 1996-2006 fueron los relacionados con el comercio transfronterizo y el acceso al crédito. Junto a ellos, los elevados costes para el desarrollo de los negocios se revelaron como las principales barreras. La reducción del coste de apertura de los negocios resultó ser determinante para todas las economías que cambiaron de estadio de desarrollo en la década considerada, en especial, en el caso de las más atrasadas. En las economías intermedias, los costes de despido y de manejo de licencias mostraron también capacidad discriminante.

Determinadas barreras a la obtención de crédito evidenciaron una importancia creciente, tanto en las economías intermedias -seguridad jurídica, garantías y legislación sobre quiebras-, como en las economías atrasadas -calidad y accesibilidad de la información crediticia-, así como las barreras al comercio internacional, que también resultaron significativas, en especial para los países más atrasados -excesiva prolongación temporal de los procedimientos de importación y exportación, coste de importación-.

Ambos factores, comercio transfronterizo y acceso al crédito, constituyeron un resultado recurrente en el análisis empírico realizado, cualesquiera que fueran las técnicas econométricas aplicadas, demostrando que deben constituir una prioridad en la agenda de desarrollo.

El análisis específico del comportamiento de las economías de África Subsahariana y de sus características institucionales, puso de manifiesto dos errores recurrentes al hablar sobre África: tratar al continente africano como una entidad geográfica diferencial y homogénea; y relegar la iniciativa privada a un segundo plano en la resolución de la pobreza y el fomento del crecimiento económico y el bienestar.

Muy al contrario, los resultados del análisis empírico realizado mostraron: por un lado, la heterogeneidad de África Subsahariana, que integra un grupo significativo de países que registran una evolución similar a la de otras economías emergentes -muy cercana a la registrada por la economía india- en el periodo 1996-2006; y, por otro, que los países africanos no están, como se ha señalado, desvinculados de la economía mundial, ya que registran una tendencia similar a la de las economías que más han sabido aprovechar las ventajas de la globalización. Estas conclusiones permiten cuestionar la existencia de una *dummy* africana en el ámbito del desarrollo ya que los países que integran esta región no son diferentes a los de otras áreas en vías de desarrollo. Se trata de un subcontinente tan heterogéneo como el resto.

Al igual que ocurre en el resto de las economías del mundo, el desarrollo de África vendrá del sector privado. Para incentivar la iniciativa de sus emprendedores, cada economía africana debe encontrar su propio modelo de desarrollo adaptado a su marco institucional y a las necesidades específicas de su economía.

Los gobiernos de los países en desarrollo deben perfeccionar sus instituciones y, con el apoyo de la asistencia técnica, económica y financiera exterior, deben concentrar sus

esfuerzos en dos ejes: la consolidación y protección del entorno microeconómico, mediante la incorporación de dosis crecientes de libertad económica y de un entorno regulador eficiente y favorable a la creación empresarial; y, por otro, la estabilidad del entorno macroeconómico, evitando los efectos distorsionantes en sus mercados derivados del peso excesivo de la deuda externa y de la inestabilidad de la ayuda oficial, así como fomentando la inversión privada, tanto de origen interno como externo. Se trata de un esfuerzo necesario, al que debe incorporarse la oportuna evaluación basada en el análisis coste-beneficio.

El enfoque que ha caracterizado la acción en pro del desarrollo en las últimas décadas debe ser definitivamente sustituido por un nuevo enfoque que responda a las necesidades de la ciudadanía. No en vano, los ciudadanos emprendedores, en una revolución desde el mercado, han protagonizado, en el albor del Siglo XXI, los avances alcanzados en las economías en desarrollo, beneficiándose de la mejora de la gobernanza y de la ampliación de su libertad de actuación. El reconocimiento del papel de los emprendedores en los procesos de desarrollo es incuestionable.

En suma, el desarrollo del sector privado ha demostrado ser el mecanismo más eficiente y efectivo para promover el progreso en el mundo. Las instituciones pueden influenciar la orientación de la actividad emprendedora individual a fin de hacerla más beneficiosa para la sociedad en su conjunto. Precisamente, el éxito económico que muchos países alcanzaron a lo largo del prolongado periodo expansivo registrado recientemente por la economía mundial, que fraguó en la reducción de la pobreza y la ampliación de las clases medias, se vio favorecido por la consolidación de un marco institucional en el que la gobernanza, la libertad económica y la mejora del entorno para desarrollar negocios y crear e impulsar nuevas actividades emprendedoras, constituyeron valores fundamentales para asegurar el óptimo desempeño económico. La recesión mundial no debería hacer olvidar este periodo de éxito y, menos aun, enturbiar el análisis de las razones que llevaron al mundo a alcanzar semejantes cotas de prosperidad.

7. BIBLIOGRAFÍA.

- . Acemoglu D., Johnson S. y Robinson J. (2001), "The colonial origins of comparative development". American Economic Review.
- . Acemoglu D., Johnson S. y Robinson J. (2000) "Colonial origins of comparative development: an empirical investigation". NBER.
- . Acemoglu D. y Johnson S. (2003), "Unbundling institutions". NBER.
- . Acs Z. J. y Armington C. (2004), "Employment growth and entrepreneurial activity in cities". Discussion papers on entrepreneurship, growth and public policy, Max Planck Institute of Research.
- . Africa Country Infrastructure Diagnostic (2009), <http://www.infrastructureafrica.org>.
- . Aghion Ph. y Howitt P. (1992), "A model of growth through creative destruction". Econometrica.
- . Aghion Ph. y Howitt P. (1998), "Endogenous growth theory". Cambridge, MIT Press.
- . Aghion Ph., Alesina A. y Trebbi F. (2004), "Endogenous political institutions", Quarterly Journal of Economics.
- . Alesina A. y Perotti R. (1993), "Income distribution, political instability, and investment". NBER.
- . Alesina A. y Rodrik D. (1994), "Distributive politics and economic growth". The Quarterly Journal of Economics, MIT Press.
- . Alesina A. y La Ferrara E. (2000), "The determinants of trust". NBER.
- . Alesina A. y otros (2005), "Regulation and investment". Journal of the European Economic Association.
- . Alesina A. y Tabellini G. (2008), "Bureaucrats or politicians? Part II: multiple policy tasks," Journal of Public Economics.
- . Antunes A. y Cavalcanti T. (2007), "Start up costs, limited enforcement, and the hidden economy". European Economic Review.
- . Aron J. (2000), "Growth and institutions: a review of the evidence". World Bank.
- . Arroyo M. (1999), "Alfred D. Chandler Jr. y el debate en torno a su obra intelectual". Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales. UB

- . Artadi E. y Sala-i-Martin X. (2003), "The economic tragedy of the XXth century: growth in Africa". Universitat Pompeu Fabra.
- . Audretsch D. (1994), "New-firm startups, technology and macroeconomic fluctuations". Small Business Economics.
- . Audretsch D. y Feldman M- P. (1996), "R&D spillovers and the geography of innovation and production". American Economic Review.
- . Audretsch D. B. y Fritsch M. (2002), "Growth regimes over time and space". Regional studies.
- . Ayittey G. (2008), "The African development conundrum", en "Making poor nations rich". The Independent Institute.
- . Banco Central Europeo (2009), "Boletín mensual de febrero". BCE.
- . Banco Mundial (2008), "Doing business 2009", Washington.
- . Banco Mundial (2009), "Indicadores del desarrollo mundial", Washington.
- . Bandeira, P. (2009), "El desarrollo institucional en el contexto de la ineficacia de la ayuda oficial: valoración crítica y propuestas de acción", Documento de trabajo del CECOD.
- . Balat J., Brambilla I. y Porto G. (2007), "Realizing the gains from trade: export crops, marketing costs and poverty". NBER.
- . Barro R. (1991), "Economic growth in a cross section of countries". Quarterly Journal of Economics.
- . Barro R. (1996), "Getting it right. Markets and choices in a free society". The MIT Press.
- . Barro R. (1997), "Determinants of economic growth". Cambridge, MIT Press.
- . Barro R. (1999), "Determinants of democracy". Journal of Political Economy.
- . Barro R. (2008), "Inequality and growth revisited". Asian Development Bank.
- . Barro R. y Sala-i-Martin X. (1991), "Convergence across states and regions". Brookings Papers on Economic Activity.
- . Barro R. y Sala-i-Martin X. (1992), "Convergence". Journal of Political Economy.
- . Barro R. y Sala-i-Martin X. (2003), "Economic growth". MIT Press.
- . Barseghyan L. (2008), "Entry costs and cross-country differences in productivity and output". Journal of Economic Growth.

- . Baumol W. J. (1990), "Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive". Journal of Political Economy.
- . Baumol W. J. (2002), "The free-market innovation machine: analyzing the growth miracle of capitalism". Princeton University Press.
- . Bauer P. Th. (1957), "Economic analysis and policy in under-developed countries". Cambridge University Press.
- . Behrman J., Foster A., Rosenzweig M. y Vashishtha P. (1999), "Women's schooling, home teaching, and economic growth". Journal of Political Economy.
- . Béland L. Ph. y Tiagi R. (2009), "Economic freedom and the Resource Curse. An empirical analysis". Fraser Institute.
- . Bhalla S. (2002), "Imagine there is no country: poverty, inequality and growth in the era of globalization". Institute for International Economics.
- . Bhagwati J. (1982), "Directly unproductive profit-seeking (DUP) activities". Journal of Political Economy.
- . Bidhe A. (2000), "The origin and evolution of new businesses". Oxford University Press.
- . Bonaglia F. y Goldstein A. (2007), "Strengthening productive capacities in emerging economies through internationalisation: evidence from the appliance industry". OCDE.
- . Booth A., Melling J., Dartmann Ch. (1997), "Institutions and economic growth: the politics of productivity in West Germany, Sweden, and the United Kingdom, 1945–1955". The Journal of Economic History.
- . Bourguignon F. y Morrisson Ch. (2002), "Inequality among world citizens: 1820–1992". American Economic Review.
- . Buchanan et al. (1980), "Toward a theory of the rent-seeking society". Texas A&M University Press.
- . Burnside C. y Dollar D. (2000), "Aid, policies, and growth". American Economic Review.
- . Burnside C. y Dollar D. (2004), "Aid, policies, and growth: revisiting evidence". World Bank.
- . Burkhart R. y Lewis-Beck M. (1994), "Comparative democracy: the economic development thesis". American Political Science Review.

- . Cabrillo F. y Fitzpatrick S. (2008), "The economics of courts and litigation". Edward Elgar.
- . Cass D. (1965), "Optimum growth in an aggregative model of capital accumulation", *Review of Economic Studies*.
- . Castaño M.S. (2007), "Ética y capital social: sus efectos económicos". VIII Reunión de Economía Mundial.
- . CEOs without borders (2008), Documento no publicado sobre la evaluación de los programas de ayuda al desarrollo.
- . Chandler A. D. Jr., (1977), "The visible hand: the managerial revolution in American business". Cambridge.
- . Chang R., Kaltani L. y Loayza N. (2005), "Openness can be good for growth: the role of policy complementarities". *Journal of Development Economics*.
- . Chang H-J. (2006), "La relación entre las instituciones y el desarrollo económico. Problemas teóricos claves". *Revista de Economía Institucional*.
- . Chhibber A. (2000), "Social capital, the state and development outcomes" en Dasgupta P. y Serageldin I. (ed) "Social capital. A multifaceted perspective". World Bank.
- . Chong A. y Calderón C. (2000), "Causality and feedback between institutional measures and economic growth". *Economics and Politics*.
- . Coase R. (1992), "The institutional structure of production". *American Economic Review*.
- . Colclough C. y Manor J. (1991), "States or markets? neo-liberalism and the development policy debate". Oxford, Clarendon Press.
- . Collier P. (2008), "El club de la miseria". Editorial Turner.
- . Comisión Europea (2001), "Libro Blanco sobre la Gobernanza Europea". Comisión Europea.
- . Comisión sobre Crecimiento y Desarrollo (2008), "Informe sobre crecimiento". Banco International de Reconstrucción y Fomento y Banco Mundial,
- . Conill, J. (2004), "Horizontes de la economía ética". Tecnos.

- . De Gregorio J. y Lee J. W. (2004), "Growth and adjustment in East Asia and Latin America.". Economía.
- . De Haan, J. y de Siermann, C. L. J. (1998), "Further evidence on the relationship between economic freedom and economic growth". Public Choice.
- . De Haan, J. y Sturn, J. (2000), "On the relationship between economic freedom and economic growth". European Journal of Political Economy.
- . Deininger K. y Squire L. (1998), "New ways of looking at old issues: inequality and growth". Journal of Development Economics, Elsevier.
- . Djankov S., La Porta R., Lopez de Silanes F. y Shleifer A. (2002), "The regulation of entry." Quarterly Journal of Economics.
- . Djankov S., Glaeser E. et al. (2003), "The new comparative economics". Journal of Comparative Economics, XXXI.
- . Djankov S. et al (2005), "Doing business indicators: why aggregate, and how to do it". World Bank.
- . Djankov S. et al. (2008), "The effect of corporate taxes on investment and entrepreneurship". NBER.
- . Dollar D. y Kraay A. (2000), "Growth is good for the poor". World Bank.
- . Domar E. D. (1946), "Capital expansion, rate of growth, and employment". Econometrica.
- . Donaldson J. A. (2008), "Growth is good for whom, when, how?". World Development.
- . Duflo E., Glennerster R. y Kremer M. (2006), "Using randomization in development economics research: a toolkit". Poverty Action Laboratory, MIT.
- . Dutz, M. A. y Hayri, A. (2000), "Does more intense competition lead to higher growth?". World Bank.
- . Easterly W. (2001), "En busca del crecimiento". Antoni Bosch.
- . Easterly W. (2003), "National policies and economic growth: a reappraisal". Center for Global Development.
- . Easterly (2006), "La libertad frente al colectivismo en la ayuda externa", en "La libertad económica en el mundo". Fraser Institute y Cato Institute.
- . Easterly W. (2009), "La carga del hombre pobre". Revista FP febrero-marzo 2009.

- . Easterly W. y Levine R. (2003), "Tropics, germs, and crops: how endowments influence economic development". *Journal of Monetary Economics*.
- . Eastwood y Lipton (2000 y 2001), "Pro-poor growth and pro-growth poverty reduction". *Asian Development Review*.
- . Economic Commission for Africa y African Union (2006), "Assessing Regional Integration in Africa II. Rationalizing Regional Economic Communities".
- . EOS (2004), "Executives Opinion Survey". *World Economic Forum*.
- . Fisman R. y Sarria-Allende V. (2004), "Regulation of entry and the distortion of industrial organization". *NBER*.
- . Foreign Policy (2009), "Depende: la crisis de África", Charles Kenny. *Especial Web FP*.
- . Fraser Institute, <http://www.fraserinstitute.ca>
- . Freund C. y Bolaky B. (2008), "Trade, regulation and income". *Journal of Development Economics*.
- . Friedman, M. (1962), "Capitalism and freedom". *University of Chicago Press*.
- . Galindo M. A. (2003): "Algunas consideraciones sobre el crecimiento económico", *CLMeconomía*.
- . Galindo M. A. y Bahmani-Oskooee M. (2006), "Next economic growth. New factors and new perspectives". *Nova Press*.
- . Gay J. (2003), "Development as freedom: a virtuous circle?", *Afrobarometer*.
- . Glaeser E. y Shleifer A. (2002), "Legal origins". *Quarterly Journal of Economics*.
- . Goldberg P. et al. (2008), "Multi-product firms and product turnover in the developing World: evidence from India". *Review of Economics and Statistics*.
- . Greif A. (1993), "Contract enforceability and economic institutions in early trade: the maghribi traders' coalition". *American Economic Review*.
- . Grossman G. M. y Helpman E. (1991), "Innovation and growth in the global economy". *MIT Press*.
- . Gwartney J., Lawson R. y Block W. (1996), "Economic freedom of the world 1975-1995". *The Fraser Institute*.
- . Gwartney J. y Lawson R. (2005), "Economic freedom of the world. 2005 Annual report". *The Fraser Institute*.

- . Gwartney, J. y Lawson R., con Sobel R. S. y Leeson P. (2007), "Economic freedom of the world. 2007 Annual Report". The Fraser Institute.
- . Hall R. E. y Jones Ch. I. (1999), "Why do some countries produce so much more output per worker than others?". The Quarterly Journal of Economics.
- . Harrod R. F. (1939), "An essay in dynamic theory". Economic Journal.
- . Hawksworth y Cookson (2008), "The world in 2050", PWC LLP.
- . Hayek F. (1945), "The use of knowledge in society". American Economic Review.
- . Helpman E. (2004), "El misterio de crecimiento económico", Antoni Bosch.
- . Heilbroner R. L. (1962), "The making of economic society". Englewood Cliffs
- . Helliwell J. F. (1994), "Empirical linkages between democracy and economic growth". NBER.
- . Helpman E. (2004), "El misterio del crecimiento económico". Antoni Bosch.
- . Helpman E. (2008), "Institutions and economic performance". Harvard University Press.
- . Helpman E., Melitz M. y Rubinstein Y. (2008), "Estimating trade flows: trading partners and trading volumes". Quarterly Journal of Economics.
- . Hobsbawm E. J. (1969), "Industry and empire from 1750 to the present day". Penguin.
- . Holcombe R. (1998), "Entrepreneurship and economic growth". Quarterly Journal of Austrian Economics.
- . Huber E., Rueschemeyer, D. y Stephens J. (1993), "The impact of economic development on democracy". The Journal of Economic Perspectives.
- . Isham J., Kaufmann D. y Pritchett L. (1997), "Civil liberties, democracy and the performance of government projects". World Bank Economic Review.
- . Johannisson B. y Mönsted M. (1997), "Contextualizing entrepreneurial networking. The case of Scandinavia". International Studies of Management and Organization.
- . Jovanovic B. (1982), "Selection and the evolution of industry". Econometrica.
- . Jütting J., Parlevliet J. y Xenogiani Th. (2008), "Informal employment re-loaded". OCDE.
- . Kaldor N. (1972), "The irrelevance of equilibrium economics". Economic Journal.
- . Kantis H. et al. (2004), "Desarrollo emprendedor. América Latina y la experiencia internacional". Banco Interamericano de Desarrollo.

- . Kaplan D., Piedra E. y Seira E. (2008), "Entry regulation and business start-ups: evidence from Mexico". Documento de trabajo, Unidad de Análisis Empresarial, Banco Mundial.
- . Karlan D. y Valdivia M (2006), "Teaching entrepreneurship: impact of business training on microfinance clients and institutions". Poverty Action Laboratory, MIT.
- . Kaufmann D., Kraay A. y Zoido-Lobaton P. (1999a). "Aggregating governance Indicators.". World Bank.
- . Kaufmann D. y Kraay A (2000-2009). "Governance matters: governance indicators". World Bank.
- . Kennan J. y Stevens C. (2005), "Opening the package: the Asian drivers and poor-country trade". Institute for development studies.
- . Keynes J. M. (1926), "El final del laissez-faire". Hogarth Press.
- . Keynes J. M. (1930), "Economic possibilities for our grandchildren", en "Revisiting Keynes". MIT Press.
- . Keynes J. M. (1936), "The general theory of employment, interest and money". Macmillan Cambridge University Press para la Royal Economic Society.
- . Kizner I. M. (1973), "Competition and entrepreneurship". University of Chicago Press.
- . Klapper L., Laeven L. y Rajan R. (2006), "Entry regulation as a barrier to entrepreneurship". Journal of Financial Economics.
- . Klepper S. (1996), "Entry, exit, growth and innovation over the product life cycle". The American Economic Review.
- . Knack S. (1996), "Institutions and the convergence hypothesis: the cross-national evidence". Public Choice.
- . Knack S. (2003), "Democracy, governance and growth". Ann Arbor: University of Michigan Press.
- . Knack S. y Keefer P. (1995), "Institutions and economic performance: cross-country tests using alternative institutional measures". Economics and Politics.
- . Knack S. y Keefer P. (1997), "Does social capital have an economic payoff?. A cross-country investigation". Quarterly Journal of Economics.
- . Kose M., Otrok Ch. Prasad E. (2008), "Global business cycles: convergence or decoupling?". FMI.

- . Koopmans T. (1965), "On the concept of optimal economic growth", en "The econometric approach to development planning". North Holland.
- . Krueger A. (1974), "The political economy of the rent-seeking society". American Economic Review.
- . Krueger A. (1993), "Political economy of policy reform in developing countries". MIT Press.
- . Krugman P. (1991), "Increasing returns and economic geography". Journal of Political Economy.
- . Kuznets S. (1955), "Economic growth and income inequality". AER.
- . Kuznets S. (1963), "Quantitative aspects of the economic growth of nations". Economic Development & Cultural Change.
- . Kuczynski P. P. y Williamson J. (2003), "After the Washington Consensus. Restarting growth and reform in Latin America". Institute for International Economics, Washington.
- . La Porta R. et al (1998), "Law and finance". Journal of Political Economy.
- . Lawson R. A. (2008), "Economic freedom and property rights: the institutional environment of productive entrepreneurship", en "Making poor nations rich", The Independent Institute.
- . Lenski G (1966), "Power and privilege: a theory of social stratification". University of North Carolina Press.
- . Levine R. y Renelt D. (1992), "A sensitivity analysis of cross-country growth regressions". American Economic Review.
- . Lipset S. M. (1959), "Some social prerequisites of democracy: economic development and political legitimacy". American Political Science Review.
- . Lucas R. E. Jr. (1988), "On the mechanics of development planning". Journal of Monetary Economics.
- . Lundström A. y Stevenson L. (2002), "On the road to entrepreneurship policy". Swedish Foundation for Small Business Research.
- . Mankiw N. G., Romer D. y Weil D. N. (1992), "A contribution to the empirics of economic growth". Quarterly Journal of Economics.

- . Marshall A. (1890), "Principles of economics" - edición revisada-. Macmillan, reimpresa por Prometheus Books (1920).
- . Martínez J. L., Carbonell A. y Bueno M. (2009), "Incorporación de la base de la pirámide de ingresos al sistema de libre mercado". Fundación Rafael del Pino.
- . Masatlioglu Y. y Rigolini J. (2008), "Informality traps". Department of Economics, University of Michigan, Ann Arbor.
- . McMillan J. (2002), "Reinventing the bazaar: the natural history of markets". W.W. Norton and Company.
- . Meltzer A. y Richard S. (1981), "A rational theory of the size of government". Journal of Political Economy.
- . Meltzer A. and Richard, S. (1983), "Tests of a rational theory of the size of government". Public Choice.
- . Méndez F. (2006), "Descubriendo a Frédéric Bastiat". Revista de Libros.
- . Mill J. E. (1848), "Principles of political economy with some of their applications to social philosophy". Longmans, Green and Co.
- . Mises L. von (1922), "Die gemeinwirtschaft, untersuchungen über den sozialismus". Aufl. Gustav Fischer, Jena.
- . Mises L. von (1990), "Economic Freedom and Interventionism". Ludwig von Mises Institute.
- . Mokyr J. (2002), "The gifts of Athena. Historical origins of the knowledge economy". Princeton University Press.
- . Moyo D. (2009), "Dead aid: Why aid is not working and how there is a better way for Africa". Farrar, Straus and Giroux.
- . Mulligan C. B. y Sala-i-Martin X. (2003), "Do democracies have different public policies than nondemocracies?". NBER.
- . Narayan, D. y Petesch, P. (2000), "Voz de los pobres desde muchas tierras", Banco Mundial. Mundi-Prensa.
- . North D. (1981), "Structure and change in economic history". Norton.
- . North D. (1990), "Institutions, institutional change and economic development". Cambridge University Press.

- . North D., Summerhill W. y Weingast B. R. (2002), "Orden, desorden y cambio económico: Latinoamérica vs. Norte América". AEDEAN.
- . OCDE (2001), "Entrepreneurship, growth and policy". OCDE.
- . OCDE (2006), "The rise of China and India. What's in it for Africa?". Development Centre Studies, OECD.
- . Olson M. (1986), "Auge y decadencia de las naciones: crecimiento económico, estanflación y rigidez social". Ariel Editorial.
- . Olson M. (1996), "Big bills left on the sidewalk: why some nations are rich, and other poor". Journal of Economic Perspectives.
- . OMC (2008), "Informe sobre el comercio mundial en 2008". Organización Mundial del Comercio.
- . Oya C. y Santamaría A.(2007), "Economía política del desarrollo de África", Editorial Akal Economía Actual.
- . Paldam M. (2002), "The cross-country pattern of corruption: economics, culture and the seesaw dynamics". European Journal of Political Economy.
- . Patrick S. (2006a), "Weak states and global threats: assessing evidence of spillovers". Center for Global Development.
- . Patrick S. (2006b), "Weak states and global threats: fact or fiction". Washington Quarterly.
- . Pérez V. (2003), "De la guerra civil a la sociedad civil: el capital social en España entre los años treinta y los años noventa del siglo XX". Putnam, R.
- . Pérez V. (2008), "El malestar de la democracia", Editorial Crítica.
- . Perotti E. y Volpin P. (2004), "Lobbying on entry". CEPR.
- . Persson T. (2003), "Consequences of constitutions". European Economic Association.
- . Persson T. y Tabellini G. (1994), "Does centralization increase the size of government?". European Economic Review.
- . Petitbò A. (1999), "Mercados y competencia: efectos de la liberalización y la desregulación sobre la eficacia económica y el bienestar". Discurso de ingreso en la Reial Acadèmia de Doctors.

- . Petitbò A. y Montes V. (1997), "The privatisation of state enterprises in the Spanish economy", capítulo de "Privatisation in the European Union: an industrial policy perspective". Routledge Publishers.
- . Prados de la Escosura L. (1993), "El crecimiento, los economistas y la historia". Papeles de economía española.
- . Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo, PNUD (1995-2008), Índice de Desarrollo Humano, en Informe sobre el Desarrollo Humano.. Datos obtenidos en www.hdr.undp.org
- . Przeworski A. y Limongi F. (1993), "Political regimes and economic growth". The Journal of Economic Perspectives.
- . Przeworski A. et al (2000), "Democracy and development". Cambridge University Press.
- . Puerto L. M. (2008), "Economía para el desarrollo". Catarata e Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación de la UCM.
- . Putnam R. (2003), "El declive del capital social: un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario". Círculo de Lectores.
- . Quah, D. T. (1996), "Twin peaks: growth and convergence in models of distribution dynamics". Economic Journal, Royal Economic Society.
- . Rajan R.G. y Subramanian A. (2006), "Aid, Dutch disease and manufacturing growth". FMI.
- . Ramsey F. (1928), "A mathematical theory of saving", Economic Journal.
- . Ravallion, M., Datt G. y Van de Walle D. (1991), "Quantifying absolute poverty in the developing world". Review of Income and Wealth.
- . Ravallion (2001), "Growth, inequality and poverty: looking beyond averages". World Development.
- . Ravallion M. (2004), "Rich and powerful?. Subjective power and welfare". Journal of Economic Behavior and Organization.
- . Ravallion M. (2008), "Unpublished paper by Martin Ravallion at the World Bank", citado por The Economist, 14 de febrero de 2009.

- . Rebelo S. (1991), "Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth", Journal of Political Economy.
- . Reynolds P. et al. 2003, "Global entrepreneurship monitor (GEM)". Ewing Marion Kauffman Foundation.
- . Ricardo D. (1821), "The principles of political economy", tercera edición. J. M. Dent.
- . Rice S. (2003), "The new national security strategy: focus on failed states". Brookings Policy Brief.
- . Rice S. (2006a), "The threat of global poverty". The National Interest.
- . Rice S. (2007), "Poverty breeds insecurity," en "Too poor for peace? Poverty, conflict and security in the 21st Century", editado por Lael Brainard y Derek Chollet. Brookings Institution.
- . Richardson C. J. (2005), "The loss of property rights and the collapse of Zimbabwe". Cato Journal.
- . Rodrik, D. (1999), "Where did all the growth go? External shocks, social conflict, and growth collapses". Journal of Economic Growth.
- . Rodrik, D. (2000 a), "Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them". NBER.
- . Rodrik (2000 b), "Growth versus poverty reduction: a hollow debate". Finance and development.
- . Rodrik D. (2009), "Growth after the crisis". Harvard Kennedy School, redactado para la *Commission on Growth and Development*.
- . Rodrik D. y Subramanian A. (2008), "Why did financial globalisation disappoint". Harvard University.
- . Rodrik D., Subramanian A. y Trebbi F. (2004), "Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development". Journal of Economic Growth.
- . Rodríguez J. y Santiso J. (2007), "Banking on development: private banks and aid donors in developing countries". OCDE.
- . Romer P. M. (1986), "Increasing returns and long run growth". Journal of Political Economy.

- . Romer P. M. (1987), "Growth based on increasing returns due to specialization". American Economic Review.
- . Romer P. M. (1990), "Endogenous technological change". Journal of Political Economy.
- . Rostow W. W. (1960), "The stages of economic growth, a non-communist manifesto". Cambridge University Press.
- . Robinson R. (1977), "Dependence, government revenue and economic growth, 1955-1970: A cross-national analysis". Studies in Comparative International Development.
- . Sachs J. (2005), "El fin de la pobreza". Debate.
- . Saint-Paul G. y Verdier Th. (1993), "Education, democracy and growth". Journal of Development Economics, Elsevier.
- . Sala-i-Martin X. (2000), "Apuntes de crecimiento económico". Antoni Bosch.
- . Sala-i-Martin X. (2006), "The world distribution income: falling poverty and...convergent, period". Quarterly Journal of Economics.
- . Samuelson P. A. y Nordhaus W.D. (1989), "Economics". McGraw Hill.
- . San Emeterio N. (2005), "Sobre la propiedad: el concepto de propiedad en la edad moderna". Editorial Tecnos.
- . San Emeterio N. (2006), "Nueva economía institucional". Editorial Síntesis.
- . Schumpeter J. A. (1934), "The theory of economic development". Harvard University Press.
- . Scully G. W. (1988), "The institutional framework and economic development". Journal of Political Economy.
- . Sen A. (1985), "Commodities and capabilities". Elsevier Science.
- . Sen A. (1998), "Teorías del desarrollo a principios del Siglo XXI", en López (2007), "Desarrollo: crónica de un desafío permanente". Universidad de Granada.
- . Sen A. (1999), "Development as freedom". Random House.
- . Sen A. (2004), Biblioteca Digital de la Iniciativa Interamericana de Capital Social, Ética y Desarrollo, www.iadb.org/etica
- . Smith A. (1759), Teoría de los sentimientos morales, ed. Carlos Rodríguez Braun (1997), Alianza Editorial, Madrid.

- . Smith A. (1776), "Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones". Oikos-tau.
- . Sokoloff K. L. y Engerman S. L. (2000), "Factor endowments, inequality, and paths of development among new world economies". Brookings Institution Press.
- . Solow R. M. (1956), "A Contribution to the Theory of Economic Growth". Quarterly Journal of Economics.
- . Svensson, J. (1999), "Aid, growth and democracy". Economics and Politics.
- . Svensson, J. (2000), "Foreign aid and rent-seeking". Journal of International Economics.
- . Swan T. W. (1956), "Economic growth and capital accumulation", Economic Record.
- . Tavares J. y Wacziarg R. (2001), "How democracy affects growth". European Economic Review.
- . The Economist, Economist Intelligence Unit, <http://www.eiu.com>
- . Thurik R. y Wennekers S. (2004), "Entrepreneurship, small business and economic growth". Journal of small business and enterprise development.
- . UNCTAD (2008), "World Investment Report". UNCTAD.
- . Van Stel A. y Storey D.J. (2004), "The link between firm births and job creation: is there a up as tree effect?". Discussion papers on entrepreneurship, growth and public policy, Max Planck Institute of Research.
- . Vásquez, Ian (2005), "La función central de la libertad económica en una democracia". Issues of Democracy, Departamento de Estado de EE.UU.
- . Vega- Gordillo M. y Álvarez-Arce J. (2009), "The chicken and the egg: economic growth and freedom". Círculo de Empresarios, en <http://www.freetheworld.com>
- . Veblen Th. (1899), "The theory of the leisure class: an economic study of institutions". Macmillan.
- . Warsh D. (2006), "El conocimiento y la riqueza de las naciones". Antoni Bosch.
- . Waller W. (1988), "Methodological aspects of radical institutionalism". Princeton University Press.
- . Weitzman M. L. (1996), "On the welfare significance of national product under Interest-rate uncertainty". Harvard Institute of Economic Research.

- . Wolley J. T. y Peters G. (2008), "The American presidency project". Universidad de California.
- . Young A. (1928), "Increasing returns and economic progress". The Economic Journal.
- . Yunus, M. (2008), "Un mundo sin pobreza. Las empresas sociales y el futuro del capitalismo". Editorial Paidós.
- . Zagnani S. (2006), "Heterogeneidad motivacional y comportamiento económico. La perspectiva de la economía civil". Unión Editorial.
- . Zakaria F. (1997), "The rise of illiberal democracy". Foreign Affairs.

ANEXO



Cuadro A1 a. PIB *per capita* en PPC (dólares EEUU corrientes)

Cuadro A1 b. PIB per capita en PPC (dólares EEUU constantes de 2005)

Cuadro A2. Índice de desarrollo humano

Cuadro A3. Base de datos de indicadores de libertad económica

Cuadro A4. Base de datos de indicadores de gobernanza

Cuadro A5. Base de datos de indicadores de democracia

Cuadro A6. Descripción de las variables incluidas en la base haciendo negocios

Cuadro A7 a. Indicadores de haciendo negocios

Cuadro A7 b. Ranking de posiciones de haciendo negocios en 2008

Cuadro A7 c. Ranking de posiciones de haciendo negocios en 2009

Cuadro A1a. PIB per capita en PPC (dólares EEUU corrientes)

Países	PIB PER CÁPITA EN PPC (DÓLARES USA CORRIENTES)						
	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2006
Afganistán						612	658
Albania	1.864	2.398	2.650	2.747	3.864	5.369	5.815
Alemania	9.793	13.425	17.908	22.089	26.281	30.486	32.463
Angola	1.983	2.234	2.512	2.081	2.618	3.894	4.630
Antigua y Barbuda	3.076	5.074	8.175	9.229	11.599	14.861	17.027
Arabia Saudita	16.670	13.342	14.479	15.765	17.212	21.236	22.033
Argelia	2.536	3.542	3.795	3.863	4.499	6.044	6.195
Argentina	4.866	5.195	5.606	7.882	9.189	10.872	12.054
Armenia				1.190	1.650	3.785	4.328
Australia	9.809	13.728	17.516	21.292	26.841	32.906	34.386
Austria	10.498	14.523	19.209	22.945	28.632	33.985	36.133
Azerbaiyán				1.648	2.382	4.549	6.061
Bahamas	9.767	13.401	15.727	16.056	19.881	22.696	23.930
Bahréin	9.157	11.972	14.217	16.870	19.587	27.723	29.892
Bangladesh	307	421	524	661	840	1.133	1.223
Barbados	6.728	8.523	11.153	11.321	13.975	16.507	17.555
Bélgica	9.760	13.225	17.830	21.845	26.786	31.983	33.742
Belize	1.448	1.818	3.487	4.598	5.794	7.325	7.667
Benín	641	749	828	994	1.188	1.429	1.486
Bielorusia				3.376	5.073	8.562	9.759
Bolivia	1.932	1.923	2.265	2.755	3.105	3.664	3.882
Bosnia y Herzegovina					4.353	5.942	6.501
Botswana	1.779	3.112	5.294	6.417	9.646	14.043	15.089
Brasil	3.745	4.545	5.332	6.460	7.187	8.603	9.086
Brunéi				42.102	43.197	47.465	50.147
Bulgaria	3.700	5.680	6.977	5.666	6.200	9.322	10.300
Burkina Faso	353	468	563	684	912	1.090	1.160
Burundi	203	292	355	325	312	335	356
Bután	391	650	1.216	1.665	2.400	3.651	4.057
Cabo Verde	575	890	1.100	1.401	2.029	2.703	3.035
Cambaya			562	661	905	1.457	1.626
Camerún	1.028	1.809	1.626	1.442	1.719	1.954	2.025
Canadá	11.120	15.571	19.615	22.777	28.910	35.119	37.001
Chad	401	564	726	813	884	1.648	1.663
Chile	2.827	3.225	4.806	7.587	9.479	12.241	13.032
China	252	503	796	1.512	2.372	4.064	4.657
Chipre	6.216	10.387	13.171	16.493	20.254	24.534	25.844
Colombia	2.341	3.033	4.021	5.145	5.325	6.745	7.317
Comoras	553	765	831	905	951	1.105	1.131
Congo	1.394	1.741	2.655	2.641	2.882	3.566	3.800
Corea del Norte							
Corea del Sur	2.487	4.367	7.709	12.050	15.547	21.342	23.084
Costa de Marfil	1.155	1.283	1.367	1.492	1.596	1.650	1.690
Costa Rica	2.984	3.413	4.371	5.661	7.119	8.714	9.590
Croacia				7.271	9.488	13.235	14.318
Cuba							
Dinamarca	10.036	14.830	18.544	23.081	28.275	33.543	35.856
Djibouti				1.855	1.729	2.042	2.156
Dominica	2.155	3.264	4.848	6.071	7.331	8.565	9.193
Ecuador	2.606	3.337	3.830	4.583	4.726	6.667	6.978
Egipto	1.294	2.015	2.533	2.960	3.860	4.714	5.097
El Salvador	2.123	2.408	2.913	4.000	4.560	5.238	5.533
Emiratos Arabes Unidos	25.817	23.575	24.444	24.492	28.256	33.293	36.498
Eritrea				787	784	774	742
Eslovaquia				8.850	11.218	15.971	17.882
Eslovenia				13.077	17.603	22.977	24.987
España	7.288	9.763	14.185	17.167	22.296	27.280	28.809
Estados Unidos	12.255	17.701	23.208	27.763	34.774	41.929	44.063
Estonia				6.440	9.894	16.483	18.819
Etiopía	267	283	387	395	466	647	725
Fiji	1.073	1.317	1.862	2.915	3.320	4.100	4.334
Filipinas	1.249	1.335	1.750	1.979	2.333	2.935	3.130

Países	PIB PER CÁPITA EN PPC (DÓLARES USA CORRIENTES)						
	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2006
Finlandia	8.764	12.599	17.083	18.122	24.509	30.496	32.880
Francia	9.989	13.523	18.117	21.235	25.937	30.635	32.121
Gabón	7.592	9.938	10.854	12.449	12.103	13.081	13.328
Gambia	546	674	762	798	969	1.155	1.238
Georgia				1.437	2.224	3.644	4.038
Ghana	506	509	664	832	985	1.251	1.340
Grecia	8.471	10.678	12.996	14.883	18.588	25.482	27.350
Grenada	2.001	3.041	4.823	5.912	8.290	9.798	9.965
Guatemala	2.258	2.427	2.896	3.467	3.927	4.181	4.441
Guinea	439	558	698	783	908	940	962
Guinea Ecuatorial	471	538	453	729	4.145	13.252	13.461
Guinea-Bissau	327	418	506	603	488	464	474
Guyana	1.305	1.386	1.453	2.269	2.757	3.290	3.559
Haití	910	1.049	1.111	1.035	1.207	1.196	1.241
Holanda	10.696	14.252	19.068	23.135	29.663	35.039	37.311
Honduras	1.640	1.966	2.306	2.681	2.959	3.556	3.821
Hong Kong-China	7.291	10.455	16.970	22.663	26.178	35.550	38.863
Hungría	5.041	7.170	8.798	9.015	12.053	16.987	18.262
India	392	587	839	1.088	1.452	2.076	2.317
Indonesia	727	1.060	1.538	2.263	2.435	3.217	3.459
Irán	2.977	4.513	4.486	5.089	6.783	9.268	9.838
Iraq							
Irlanda	6.613	8.906	12.835	17.632	28.768	38.356	40.806
Islandia	10.652	14.584	18.887	20.628	26.880	35.261	37.049
Islas Salomón	1.054	1.128	1.294	1.793	1.553	1.636	1.743
Israel	7.290	10.036	13.309	17.242	20.985	24.032	25.640
Italia	9.002	12.571	17.136	20.552	24.431	28.108	29.366
Jamaica	2.710	3.649	4.977	5.739	5.908	7.064	7.436
Japón	8.901	12.927	18.712	22.418	25.274	30.315	32.052
Jordania	1.966	2.611	2.319	2.882	3.217	4.297	4.608
Kazajistán				3.719	4.811	8.732	9.779
Kenia	667	845	1.092	1.154	1.244	1.436	1.549
Kirguistán				1.003	1.335	1.729	1.820
Kuwait	25.287	20.455	18.740	37.439	31.749	36.953	38.096
Laos	362	597	724	983	1.278	1.727	1.889
Lesoto	368	508	684	813	974	1.119	1.215
Letonia				5.160	7.670	13.181	15.350
Líbano	5.185	9.369	4.044	7.350	8.154	10.499	10.699
Liberia					376	312	333
Libia	13.288	12.443	9.554	9.364	9.724	11.703	12.640
Lituania				5.794	8.362	14.084	15.774
Luxemburgo	13.214	19.433	31.308	39.991	54.624	69.984	75.442
Macedonia				5.028	6.170	7.384	7.899
Madagascar	608	606	705	675	761	860	921
Malasia	2.353	3.425	4.838	7.513	9.062	11.610	12.465
Malawi	342	418	420	504	598	666	729
Maldivas	652	1.137	1.540	2.067	2.874	3.525	4.166
Mali	347	378	526	595	696	944	1.003
Malta	5.437	7.186	10.493	15.063	18.190	20.626	21.821
Marruecos	1.146	1.539	2.019	2.182	2.659	3.585	3.946
Mauricio	1.784	2.389	3.931	5.926	7.729	9.853	10.462
Mauritania	752	951	1.138	1.335	1.452	1.767	1.985
México	4.930	6.270	7.268	8.082	10.647	12.563	13.457
Moldavia				1.554	1.472	2.508	2.713
Mongolia			1.742	1.580	1.896	2.615	2.895
Montenegro						7.959	8.909
Mozambique	198	177	258	311	474	711	782
Myanmar (Birmania)	164	242	231	314	458	859	980
Namibia			2.623	3.084	3.469	4.763	5.021
Nepal	298	388	505	647	789	969	1.028
Nicaragua	1.716	1.907	1.599	1.752	2.122	2.410	2.525
Niger	462	442	501	451	487	616	649
Nigeria	694	942	1.004	1.013	1.127	1.796	1.916
Noruega	12.577	18.806	23.453	30.932	39.056	47.786	50.235
Nueva Zelanda	8.271	11.703	13.493	16.239	19.342	24.398	25.364
Omán	4.547	9.267	11.497	13.440	15.010	20.424	22.165
Pakistán	596	917	1.246	1.554	1.771	2.231	2.417
Palestina							
Panamá	2.747	3.765	3.881	5.209	6.611	8.354	9.200
Papúa Nueva Guinea	864	1.071	1.187	1.680	1.668	1.791	1.852
Paraguay	1.918	2.379	2.865	3.438	3.331	3.972	4.194
Perú	2.967	3.431	3.239	4.446	5.055	6.481	7.094
Polonia	4.209	4.842	5.837	7.249	10.281	13.571	14.890

Países	PIB PER CÁPITA EN PPC (DÓLARES USA CORRIENTES)						
	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2006
Portugal	5.130	6.933	10.956	13.567	17.680	20.021	20.868
Qatar	46.508	35.887	29.906	33.275	55.248	70.772	79.838
Reino Unido	8.638	12.324	16.780	20.268	25.673	32.055	33.849
República Centroafricana	460	608	598	604	654	658	692
República Checa	6.644	9.420	11.925	12.690	15.008	20.263	22.258
República Democrática del Congo	373	439	436	287	229	278	294
República Dominicana	1.927	2.431	2.919	3.953	5.578	6.563	7.391
Ruanda	355	485	483	504	565	789	843
Rumanía	3.698	5.440	5.693	5.906	6.172	9.339	10.433
Rusia				6.419	7.628	11.832	13.182
Samoa	1.520	1.860	2.324	2.995	3.671	4.909	5.082
San Cristóbal y Nieves	2.233	3.803	6.234	8.694	10.874	12.414	13.363
San Vicente y las Granadinas	1.437	2.261	3.582	4.660	5.907	8.096	8.922
Santa Lucía	2.253	3.491	6.004	7.065	7.836	9.506	10.170
Santo Tomé y Príncipe	851	892	854	931	1.002	1.381	1.487
Senegal	681	876	992	1.085	1.270	1.562	1.610
Serbia					5.713	8.357	9.141
Seychelles	4.406	5.937	8.603	10.386	14.923	14.451	15.418
Sierra Leona	518	589	688	534	320	600	648
Singapur	6.975	10.811	17.067	25.447	32.852	43.333	46.893
Siria	1.694	2.100	2.346	3.367	3.409	4.130	4.314
Somalia							
Sri Lanka	752	1.174	1.542	2.129	2.764	3.555	3.920
Suazilandia	1.173	1.689	2.845	3.309	3.875	4.822	5.102
Sudáfrica	3.888	4.737	5.393	5.710	6.552	8.488	9.136
Sudán	663	745	928	1.053	1.325	1.755	1.965
Suecia	9.954	13.999	18.080	20.689	26.336	32.706	34.887
Suiza	13.579	18.642	24.226	26.272	31.001	36.567	38.953
Surinam	3.574	3.732	4.075	4.267	4.675	6.817	7.270
Tailandia	1.090	1.646	2.901	4.679	4.951	6.840	7.402
Taiwán	3.356	5.544	9.556	14.616	20.156	26.009	28.028
Tanzania	412	477	629	666	778	1.076	1.164
Tayikistán				752	897	1.525	1.675
Timor Oriental					2.162	2.155	2.089
Togo	546	569	689	674	681	753	789
Tonga	851	2.212	2.890	3.481	3.980	5.067	5.251
Trinidad y Tobago	5.276	5.561	5.635	6.567	10.318	14.732	17.015
Túnez	1.711	2.405	2.872	3.626	4.768	6.461	6.968
Turkmenistán				1.626	1.901	4.051	4.585
Turquía	2.759	3.843	5.552	6.693	8.150	11.006	12.102
Ucrania				3.194	3.317	5.626	6.269
Uganda	276	337	422	543	690	898	991
Uruguay	3.312	3.709	5.102	6.756	7.841	9.584	10.585
Uzbekistán				1.214	1.428	1.970	2.155
Vanuatu	1.665	2.167	2.658	3.133	3.315	3.462	3.733
Venezuela	5.521	5.932	7.007	8.363	8.517	9.992	11.157
Vietnam	300	492	657	1.008	1.420	2.140	2.357
Yemen			1.405	1.699	2.013	2.203	2.276
Zambia	827	930	1.012	833	918	1.159	1.241
Zimbabwe	135	182	228	232	247	200	195

Cuadro A1 b. PIB per capita en PPC (dólares EEUU constantes de 2005)

Países	PIB PER CÁPITA EN PPC (DÓLARES USA CONSTANTES DE 2005)						
	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2006
Afganistán							
Albania	3.814	3.811	3.515	3.226	4.303	5.465	5.605
Alemania	20.037	21.609	24.864	26.970	29.582	30.445	32.004
Angola		3.127	3.229	2.185	2.633	3.729	3.565
Antigua y Barbuda	5.527	7.629	11.645	11.722	13.046	14.592	16.260
Arabia Saudita	34.433	20.336	18.930	19.294	19.622	21.220	20.082
Argelia	5.361	5.773	5.241	4.748	5.132	6.062	5.573
Argentina	10.089	8.225	7.472	9.599	10.292	10.815	11.101
Armenia			2.936	1.703	2.290	4.162	4.139
Australia	21.171	22.894	24.384	27.051	30.899	34.106	34.572
Austria	21.477	23.098	26.317	28.402	32.586	34.075	35.302
Azerbaiyán			4.845	1.889	2.537	4.575	5.031
Bahamas							
Bahréin	25.988	20.307	21.341	25.287	27.757	33.451	32.683
Bangladesh	614	651	696	772	901	1.068	1.152
Barbados							
Bélgica	20.790	21.766	25.061	26.669	30.133	31.699	32.538
Belize	3.923	3.511	4.908	5.720	6.595	7.345	7.389
Benín	1.104	1.163	1.029	1.057	1.178	1.213	1.215
Bielorusia			6.434	4.199	5.810	8.541	8.752
Bolivia	3.748	3.052	3.046	3.319	3.536	3.715	3.426
Bosnia y Herzegovina				1.601	4.828	5.949	6.110
Botswana	3.325	4.541	6.804	7.243	9.792	12.010	12.826
Brasil	7.630	7.195	7.235	7.749	7.936	8.474	7.635
Brunéi	79.032	56.786	49.438	50.309	47.543	46.991	43.130
Bulgaria	5.898	6.891	7.616	6.924	6.921	9.328	9.427
Burkina Faso	675	730	734	768	920	1.061	1.121
Burundi	430	469	483	388	338	319	312
Bután	923	1.153	1.804	2.323	2.866	3.649	3.881
Cabo Verde		1.499	1.598	1.824	2.213	2.521	2.622
Cambodia				795	1.009	1.440	1.541
Camerún	2.054	2.770	2.113	1.672	1.868	1.993	1.970
Canadá	23.016	24.985	26.879	27.714	32.372	34.972	33.669
Chad	775	1.046	972	916	880	1.471	1.387
Chile	5.397	5.208	6.623	9.197	10.529	12.248	10.987
China	525	816	1.103	1.853	2.674	4.088	4.398
Chipre	11.244	13.930	18.193	20.213	22.860	24.534	24.877
Colombia	4.326	4.342	5.001	5.582	5.363	5.867	6.131
Comoras	1.183	1.280	1.215	1.129	1.093	1.127	1.122
Congo	2.856	3.996	3.402	3.016	2.963	3.246	2.896
Corea del Norte							
Corea del Sur	5.176	7.047	10.628	14.717	17.489	21.273	21.554
Costa de Marfil	2.668	2.147	1.870	1.716	1.760	1.614	1.570
Costa Rica	6.158	5.361	6.023	6.977	7.850	8.712	9.223
Croacia			11.360	8.429	10.337	13.231	13.586
Cuba							
Dinamarca	20.994	24.046	25.665	28.324	31.937	33.645	34.974
Djibouti			2.745	2.106	1.761	1.850	1.887
Dominica	3.460	4.415	5.898	6.304	7.153	8.654	9.105
Ecuador	5.794	5.427	5.501	5.658	5.491	6.737	6.580
Egipto	2.456	3.020	3.313	3.558	4.178	4.574	4.419
El Salvador	4.688	3.915	4.047	4.955	5.236	5.439	5.477
Emiratos Arabes Unidos	59.858	39.499	34.530	30.003	28.687	33.484	33.081
Eritrea				783	712	692	596
Eslovaquia		11.900	12.536	10.651	12.687	15.881	16.490
Eslovenia			15.874	15.410	19.114	22.506	23.801
España	15.292	15.952	19.658	20.888	24.987	27.180	27.370
Estados Unidos	25.446	28.486	31.866	33.760	39.012	41.813	42.570
Estonia	9.248	10.261	10.310	7.911	10.879	16.456	17.386
Etiopía		450	490	466	506	581	589
Fiji	3.433	3.047		3.688	3.923	4.282	4.374
Filipinas	2.618	2.174	2.431	2.415	2.636	2.956	2.793

Países	PIB PER CÁPITA EN PPC (DÓLARES USA CONSTANTES DE 2005)						
	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2006
Finlandia	18.021	20.086	23.272	21.866	27.239	30.462	32.181
Francia	20.672	21.800	24.892	25.856	29.165	30.591	30.985
Gabón	17.026	16.650	15.126	15.301	13.845	13.821	12.945
Gambia	1.091	1.075	1.085	999	1.042	1.078	1.117
Georgia	6.038	7.178	5.396	1.654	2.341	3.520	3.521
Ghana	952	787	861	925	1.015	1.160	1.114
Grecia	20.193	19.736	20.521	20.861	24.074	29.261	30.133
Grenada	4.027	4.972	6.639	6.632	8.804	9.201	9.044
Guatemala	4.821	4.026	4.140	4.546	4.916	4.920	4.973
Guinea	924	900	950	948	1.042	1.105	1.206
Guinea Ecuatorial		2.253	2.153	2.674	10.264	28.536	25.115
Guinea-Bissau	495	594	627	626	538	458	467
Guyana	2.700	2.176	1.993	2.776	3.196	3.278	3.336
Haití	2.354	1.994	1.807	1.275	1.313	1.178	1.115
Holanda	21.989	22.713	26.020	28.186	33.364	34.492	35.819
Honduras	2.968	2.775	2.801	2.926	3.055	3.302	3.391
Hong Kong-China	13.555	16.514	22.359	27.176	29.785	35.690	39.067
Hungría	10.727	11.846	12.399	11.048	13.609	17.014	18.564
India	866	1.000	1.202	1.404	1.710	2.222	2.430
Indonesia	1.351	1.616	2.085	2.816	2.724	3.209	2.856
Irán	7.108	7.152	6.273	6.840	7.690	9.314	8.860
Iraq							
Irlanda	12.643	13.775	17.506	21.329	32.140	37.886	38.666
Islandia	22.255	23.602	26.096	25.138	30.451	35.465	38.034
Islas Salomón	1.501	1.717	2.082	2.347	1.811	1.721	1.730
Israel	14.807	15.690	17.601	20.261	22.602	22.627	23.506
Italia	18.750	20.325	23.665	25.151	27.591	27.750	28.272
Jamaica	5.210	4.906	6.053	7.079	6.772	7.189	7.218
Japón	18.644	21.000	25.943	27.551	28.601	30.290	34.178
Jordania	3.986	4.238	3.339	3.556	3.641	4.342	4.427
Kazajistán			7.089	4.499	5.406	8.699	7.605
Kenia	1.406	1.318	1.454	1.347	1.313	1.375	1.315
Kirguistán							
Kuwait	42.933	27.237		40.314	36.450	43.551	39.056
Laos		953	1.011	1.199	1.452	1.814	1.758
Lesoto	800	815	994	1.124	1.196	1.311	1.456
Letonia	8.277	9.501	10.216	6.191	8.648	13.215	13.900
Líbano			5.229	7.922	8.322	9.545	9.213
Liberia	1.800	1.408	490	137	442	312	311
Libia	7.469	3.874			10.285	10.883	10.352
Lituania			12.537	7.402	9.431	14.084	14.553
Luxemburgo	28.352	31.854	43.920	49.719	62.591	69.776	70.255
Macedonia			8.048	6.168	6.976	7.394	7.508
Madagascar	1.225	979	972	825	858	834	855
Malasia	4.951	5.575	6.727	9.297	10.395	11.678	11.669
Malawi	754	716	617	669	703	648	693
Maldivas				2.520	3.415	3.995	4.563
Mali	896	707	752	762	857	1.004	977
Malta	9.137	10.514	13.543	16.840	20.349	20.483	20.766
Marruecos	2.357	2.466	2.758	2.640	2.963	3.554	3.824
Mauricio	3.561	4.184	5.742	6.942	8.530	9.975	10.733
Mauritania	1.746	1.599	1.589	1.624	1.597	1.684	1.451
México	9.450	9.313	9.176	9.038	10.966	11.387	11.421
Moldavia	3.274	3.516	3.860	1.551	1.455	2.190	2.177
Mongolia		2.130	2.332	1.871	2.029	2.609	2.292
Montenegro					6.012	7.450	7.589
Mozambique	461	327	419	403	506	677	738
Myanmar (Birmania)	360	412	339	419	571	838	1.000
Namibia	4.348	3.781	3.442	3.738	3.916	4.599	4.550
Nepal	559	633	702	800	898	960	955
Nicaragua	3.112	2.816	2.135	2.070	2.415	2.640	2.659
Niger	953	717	697	609	585	602	621
Nigeria	1.570	1.172	1.314	1.287	1.307	1.520	1.316
Noruega	26.113	30.307	32.292	37.721	43.879	47.538	45.885
Nueva Zelanda	17.280	19.241	18.793	20.558	22.216	24.566	26.897
Omán	9.248	14.574	14.070	15.880	16.950	20.350	20.411
Pakistán	1.191	1.442	1.678	1.857	1.931	2.184	2.183
Palestina							
Panamá	6.052	6.423	5.605	6.612	7.506	8.439	9.104
Papúa Nueva Guinea	1.699	1.600	1.491	1.976	1.830	1.754	1.639
Paraguay	4.068	3.813	3.947	4.180	3.716	3.824	3.404
Perú	6.076	5.479	4.466	5.320	5.592	6.452	6.537
Polonia			8.024	8.837	11.541	13.535	14.035

Países	PIB PER CÁPITA EN PPC (DÓLARES USA CONSTANTES DE 2005)						
	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2006
Portugal	11.335	11.557	15.405	16.544	19.818	19.956	20.068
Qatar						70.716	68.461
Reino Unido	18.069	19.812	22.889	24.556	28.016	31.371	31.891
República Centrafricana	946	912	812	743	744	654	657
República Checa			16.211	15.495	16.773	20.280	20.820
República Democrática del Congo	750	711	605	348	255	267	245
República Dominicana	3.118	3.079	3.205	3.576	4.772	5.214	6.177
Ruanda	767	738	668	551	606	696	654
Rumanía	7.649	8.790	7.862	7.223	6.847	9.368	9.102
Rusia			12.627	7.851	8.613	11.858	10.969
Samoa		3.523	3.550	3.588	4.123	4.918	4.834
San Cristóbal y Nieves	4.948	5.947	8.816	10.892	12.549	13.746	13.937
San Vicente y las Granadinas	2.831	3.556	4.667	4.795	5.996	6.798	7.111
Santa Lucía	4.276	4.430	7.296	7.943	8.517	9.335	9.874
Santo Tomé y Príncipe						1.401	1.493
Senegal	1.406	1.397	1.350	1.305	1.398	1.541	1.524
Serbia					6.634	8.644	8.517
Seychelles	9.537	9.441	11.880	12.706	15.949	14.287	14.976
Sierra Leona	785	738	679	508	381	584	578
Singapur	14.444	17.357	23.413	30.922	36.768	41.479	42.588
Siría	3.364	3.222	2.945	3.759	3.725	4.002	3.578
Somalia							
Sri Lanka	1.500	1.778	1.959	2.391	2.864	3.420	3.504
Suazilandia	3.168	3.086	4.296	4.236	4.294	4.461	4.588
Sudáfrica	8.562	8.067	7.792	7.319	7.466	8.478	9.053
Sudán	1.049	924	1.016	1.146	1.383	1.711	1.604
Suecia	20.544	22.442	24.784	24.843	29.001	32.016	33.160
Suiza	28.431	29.924	33.295	31.867	34.523	35.182	37.140
Surinam	7.256	6.078	5.776	5.549	5.696	7.279	6.847
Tailandia	2.255	2.708	4.139	5.907	5.728	7.061	6.854
Taiwán							
Tanzania			769	717	773	933	1.064
Tayikistán		3.289	3.066	1.071	1.003	1.478	1.427
Timor Oriental					2.644	2.224	2.063
Togo	1.083	883	846	745	770	742	769
Tonga		3.701	3.678	4.332	4.649	5.191	5.016
Trinidad y Tobago	11.445	9.375	8.065	8.325	10.363	15.387	15.805
Túnez	3.573	3.857	3.970	4.368	5.378	6.382	6.809
Turkmenistán							
Turquía	4.322	4.848	5.689	6.061	6.735	7.786	8.357
Ucrania			8.063	3.899	3.690	5.583	5.324
Uganda		511	543	640	755	848	960
Uruguay	7.475	5.971	6.995	8.187	8.862	9.266	9.481
Uzbekistán			2.009	1.467	1.638	2.008	1.981
Vanuatu	3.197	3.751	3.236	3.869	3.795	3.492	3.600
Venezuela	11.496	9.483	9.527	10.112	9.518	9.877	9.520
Vietnam		803	902	1.214	1.597	2.143	2.221
Yemen			1.795	1.867	2.084	2.188	2.046
Zambia	1.509	1.316	1.225	1.001	1.018	1.171	889
Zimbabwe							

Cuadro A2. Índice de desarrollo humano

Países	ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO						
	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2006
Afganistán							
Albania					0,78	0,80	0,81
Alemania	0,87	0,87	0,89	0,92	0,93	0,94	0,94
Angola					0,45	0,47	0,48
Antigua y Barbuda						0,83	0,83
Arabia Saudita			0,74	0,76		0,83	0,84
Argelia		0,63	0,65	0,65	0,71	0,75	0,75
Argentina	0,79	0,79	0,80	0,82	0,85	0,85	0,86
Armenia			0,73	0,70	0,74	0,77	0,78
Australia	0,87	0,88	0,90	0,94	0,95	0,96	0,97
Austria	0,86	0,88	0,90	0,92	0,94	0,95	0,95
Azerbaiyán					0,71	0,74	0,76
Bahamas						0,85	0,85
Bahréin	0,77	0,79	0,84	0,86	0,87	0,90	0,90
Bangladesh	0,33	0,35	0,39	0,41	0,49	0,52	0,52
Barbados						0,89	0,89
Bélgica	0,87	0,88	0,90	0,93	0,94	0,95	0,95
Belize			0,70	0,72	0,74	0,77	0,77
Benín	0,35	0,36	0,38	0,40	0,42	0,45	0,46
Bielorusia			0,79	0,76	0,79	0,81	0,82
Bolivia	0,56	0,58	0,63	0,65	0,70	0,72	0,72
Bosnia y Herzegovina						0,80	0,80
Botswana	0,54	0,58	0,68	0,65	0,62	0,66	0,66
Brasil	0,68	0,69	0,71	0,73	0,79	0,80	0,81
Brunéi	0,83	0,84	0,88	0,89	0,91	0,92	0,92
Bulgaria					0,80	0,83	0,83
Burkina Faso	0,26	0,28	0,30	0,31	0,32	0,36	0,37
Burundi	0,27	0,29	0,33	0,30	0,35	0,37	0,38
Bután						0,60	0,61
Cabo Verde			0,58	0,62	0,64	0,69	0,71
Camboya					0,51	0,57	0,58
Camerún					0,51	0,51	0,51
Canadá	0,89	0,92	0,94	0,94	0,95	0,97	0,97
Chad				0,33	0,36	0,39	0,39
Chile	0,75	0,76	0,79	0,82	0,85	0,87	0,87
China	0,53	0,55	0,61	0,66	0,72	0,75	0,76
Chipre			0,86	0,87	0,90	0,91	0,91
Colombia			0,70	0,75	0,76	0,78	0,79
Comoras	0,45	0,46	0,46	0,51	0,53	0,57	0,57
Congo			0,59	0,60	0,56	0,61	0,62
Corea del Norte							
Corea del Sur						0,92	0,93
Costa de Marfil			0,44	0,42	0,43	0,43	0,43
Costa Rica	0,76	0,77	0,79	0,80	0,82	0,84	0,85
Croacia			0,81	0,81	0,83	0,86	0,86
Cuba						0,84	0,86
Dinamarca	0,88	0,89	0,90	0,92	0,94	0,95	0,95
Djibouti						0,51	0,51
Dominica						0,80	0,80
Ecuador	0,71	0,72	0,74	0,76		0,80	0,81
Egipto	0,48	0,54	0,57	0,63	0,67	0,71	0,72
El Salvador	0,57	0,58	0,66	0,69	0,71	0,75	0,75
Emiratos Arabes Unidos	0,74	0,81	0,83	0,85	0,85	0,90	0,90
Eritrea						0,44	0,44
Eslovaquia				0,83	0,84	0,87	0,87
Eslovenia			0,85	0,86	0,89	0,92	0,92
España	0,85	0,87	0,89	0,91	0,93	0,95	0,95
Estados Unidos	0,89	0,91	0,92	0,93	0,94	0,95	0,95
Estonia			0,82	0,80	0,83	0,87	0,87
Etiopía				0,31	0,32	0,38	0,39
Fiji						0,74	0,74
Filipinas	0,65	0,65	0,69	0,71	0,73	0,74	0,75

Países	ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO						
	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2006
Finlandia	0,86	0,88	0,90	0,92	0,94	0,95	0,95
Francia	0,88	0,89	0,91	0,93	0,94	0,95	0,96
Gabón				0,74	0,71	0,73	0,73
Gambia						0,47	0,47
Georgia					0,73	0,76	0,76
Ghana					0,50	0,52	0,53
Grecia	0,85	0,86	0,88	0,88	0,91	0,94	0,95
Grenada						0,77	0,77
Guatemala	0,53	0,54	0,55	0,62	0,66	0,69	0,70
Guinea						0,42	0,42
Guinea Ecuatorial					0,65	0,72	0,72
Guinea-Bissau	0,24	0,26	0,28	0,34	0,34	0,38	0,38
Guyana						0,72	0,73
Haití	0,43	0,44	0,44	0,47		0,52	0,52
Holanda	0,89	0,90	0,92	0,94	0,95	0,96	0,96
Honduras					0,68	0,71	0,71
Hong Kong-China						0,94	0,94
Hungría	0,80	0,81	0,81	0,82	0,84	0,87	0,88
India	0,43	0,46	0,49	0,52	0,56	0,60	0,61
Indonesia	0,52	0,56	0,62	0,66	0,67	0,72	0,73
Irán	0,56	0,62	0,67	0,71	0,74	0,77	0,78
Iraq							
Irlanda	0,84	0,85	0,88	0,90	0,93	0,96	0,96
Islandia	0,89	0,90	0,92	0,92	0,95	0,97	0,97
Islas Salomón						0,59	0,59
Israel	0,83	0,85				0,93	0,93
Italia	0,86	0,86	0,89	0,90	0,93	0,94	0,95
Jamaica					0,75	0,77	0,77
Japón	0,89	0,90	0,92	0,93	0,94	0,95	0,96
Jordania	0,63					0,76	0,77
Kazajistán			0,78	0,73	0,75	0,80	0,81
Kenia					0,52	0,53	0,53
Kirguistán					0,68	0,69	0,69
Kuwait	0,81	0,83		0,85	0,88	0,92	0,91
Laos				0,52	0,56	0,60	0,61
Lesoto					0,53	0,49	0,50
Letonia			0,81	0,77	0,82	0,86	0,86
Líbano						0,80	0,80
Liberia	0,35	0,36	0,28	0,22	0,34	0,36	0,36
Libia	0,62	0,65			0,81	0,84	0,84
Lituania			0,83	0,79	0,83	0,86	0,87
Luxemburgo						0,95	0,96
Macedonia				0,78	0,80	0,81	0,81
Madagascar					0,50	0,53	0,53
Malasia	0,67	0,69	0,74	0,77	0,80	0,82	0,82
Malawi		0,38	0,39	0,43	0,45	0,45	0,46
Maldivas				0,68	0,72	0,74	0,75
Mali					0,34	0,38	0,39
Malta		0,81	0,83	0,85	0,87	0,89	0,89
Marruecos	0,47	0,50	0,52	0,56	0,58	0,64	0,65
Mauricio			0,72	0,73	0,77	0,80	0,80
Mauritania					0,52	0,55	0,56
México	0,75	0,76	0,77	0,79	0,82	0,84	0,84
Moldavia			0,73	0,68	0,68	0,71	0,72
Mongolia					0,68	0,71	0,72
Montenegro						0,82	0,82
Mozambique	0,28	0,26	0,27	0,31	0,33	0,36	0,37
Myanmar (Birmania)		0,49	0,49	0,51	0,55	0,58	0,59
Namibia			0,65	0,66	0,64	0,63	0,63
Nepal	0,31	0,34	0,41	0,44	0,49	0,52	0,53
Nicaragua					0,67	0,69	0,70
Niger					0,29	0,36	0,37
Nigeria			0,45	0,46	0,45	0,49	0,50
Noruega	0,90	0,91	0,92	0,95	0,96	0,97	0,97
Nueva Zelanda	0,86	0,87	0,88	0,91	0,93	0,94	0,94
Omán						0,83	0,84
Pakistán	0,39	0,41	0,44	0,46		0,55	0,56
Palestina						0,73	0,73
Panamá	0,76	0,77	0,76	0,78	0,81	0,83	0,83
Papúa Nueva Guinea						0,51	0,52
Paraguay	0,67	0,67	0,71	0,72	0,73	0,75	0,75
Perú	0,69	0,70	0,71	0,74		0,78	0,79
Polonia			0,81	0,82	0,85	0,87	0,88

Países	ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO						
	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2006
Portugal	0,76	0,79	0,83	0,86	0,88	0,90	0,90
Qatar						0,90	0,90
Reino Unido	0,86	0,87	0,89	0,93	0,93	0,94	0,94
República Centroafricana	0,33	0,34	0,37	0,34	0,37	0,35	0,35
República Checa			0,85	0,86	0,87	0,89	0,90
República Democrática del Congo					0,34	0,36	0,36
República Dominicana	0,64	0,66	0,66	0,68	0,74	0,76	0,77
Ruanda	0,36	0,36	0,32	0,30	0,39	0,43	0,44
Rumania			0,78	0,77	0,78	0,82	0,83
Rusia			0,82	0,78		0,80	0,81
Samoa		0,68	0,69	0,71	0,74	0,76	0,76
San Cristóbal y Nieves						0,83	0,83
San Vicente y las Granadinas						0,76	0,77
Santa Lucía						0,82	0,82
Santo Tomé y Príncipe						0,64	0,64
Senegal			0,42	0,43	0,47	0,50	0,50
Serbia						0,82	0,82
Seychelles					0,84	0,83	0,84
Sierra Leona						0,32	0,33
Singapur	0,78	0,81	0,85	0,88	0,91	0,92	0,92
Siria	0,60	0,62	0,63	0,65	0,71	0,73	0,74
Somalia							
Sri Lanka	0,65	0,67	0,68	0,70	0,72	0,74	0,74
Suazilandia	0,55	0,59	0,62	0,62	0,59	0,55	0,54
Sudáfrica	0,66	0,68	0,70		0,69	0,67	0,67
Sudán					0,49	0,51	0,53
Suecia	0,88	0,89	0,90	0,94	0,95	0,96	0,96
Suiza	0,90	0,90	0,92	0,93	0,95	0,95	0,96
Surinam						0,76	0,77
Tailandia	0,64	0,66	0,69	0,72	0,75	0,78	0,79
Taiwán							
Tanzania			0,44	0,42	0,45	0,49	0,50
Tayikistán			0,71	0,64	0,65	0,68	0,68
Timor Oriental						0,49	0,48
Togo					0,48	0,48	0,48
Tonga					0,76	0,77	0,77
Trinidad y Tobago	0,80	0,79	0,80	0,80	0,80	0,83	0,83
Túnez		0,60	0,63	0,65	0,68	0,76	0,76
Turkmenistán						0,73	0,73
Turquía	0,62	0,67	0,70	0,73	0,75	0,79	0,80
Ucrania					0,75	0,78	0,79
Uganda			0,40	0,39	0,45	0,49	0,49
Uruguay	0,77	0,78	0,80	0,82	0,84	0,85	0,86
Uzbekistán					0,68	0,70	0,70
Vanuatu					0,65	0,68	0,69
Venezuela	0,76	0,76	0,79	0,79	0,80	0,82	0,83
Vietnam		0,56	0,60	0,65	0,69	0,71	0,72
Yemen				0,48	0,50	0,56	0,57
Zambia			0,48	0,43	0,41	0,45	0,45
Zimbabwe							

Cuadro A3. Índice de libertad económica

Países	ÍNDICE DE LIBERTAD ECONÓMICA (2006)					
	Índice de libertad económica	Tamaño del gobierno	Marco legal y derechos de propiedad	Entorno monetario	Libertad para comerciar internacionalmente	Regulación
Afganistán						
Albania	6,86	8,07	4,94	9,57	5,93	5,80
Alemania	7,64	5,82	8,59	9,47	7,88	6,47
Angola	4,10	0,85	3,16	4,06	6,97	5,44
Antigua y Barbuda						
Arabia Saudita						
Argelia	5,57	4,93	5,15	6,33	6,30	5,15
Argentina	5,85	7,48	4,35	6,17	6,32	4,94
Armenia	6,83	6,26	5,56	9,43	6,53	6,37
Australia	8,04	6,77	8,68	9,46	7,17	8,12
Austria	7,66	5,18	8,67	9,54	7,68	7,22
Azerbaiyán	5,73	3,64	5,67	7,10	6,38	5,86
Bahamas	7,15	7,85	8,47	7,04	4,23	8,17
Bahréin	7,32	6,52	6,13	9,38	7,30	7,29
Bangladesh	5,94	8,04	3,12	6,60	5,82	6,10
Barbados	6,15	5,22	6,86	6,23	5,25	7,20
Bélgica	7,20	4,31	7,02	9,51	8,06	7,09
Belice	6,42	4,34	5,84	8,04	5,47	8,43
Benín	5,88	7,20	4,33	6,86	5,25	5,78
Bielorusia						
Bolivia	6,38	6,20	4,11	8,66	7,29	5,63
Bosnia y Herzegovina	5,99	6,09	3,46	7,99	5,81	6,61
Botswana	6,96	5,04	6,80	8,62	6,91	7,45
Brasil	6,16	6,65	5,19	7,77	6,51	4,69
Brunéi						
Bulgaria	6,82	4,95	5,61	8,76	7,64	7,11
Burkina Faso	5,63	5,52	4,03	6,80	5,36	6,45
Burundi	5,23	4,68	3,06	7,30	4,31	6,78
Bután						
Cabo Verde						
Camboya						
Camerún	5,76	6,52	3,69	7,07	5,80	5,71
Canadá	8,05	6,88	8,39	9,60	7,14	8,22
Chad	5,12	6,45	2,28	6,12	5,93	4,81
Chile	8,06	7,50	6,99	9,14	8,40	8,24
China	6,29	5,00	5,93	8,22	7,47	4,83
Chipre	7,35	7,44	7,49	9,19	6,84	5,81
Colombia	5,78	4,44	4,49	7,85	6,05	6,05
Comoras						
Congo	4,64	3,90	2,35	5,71	6,02	5,22
Corea del Norte						
Corea del Sur	7,42	6,62	7,45	9,34	6,89	6,81
Costa de Marfil	5,95	7,35	3,36	6,88	5,97	6,21
Costa Rica	7,58	8,01	6,79	8,89	7,62	6,59
Croacia	6,35	4,34	5,74	8,32	6,73	6,64
Cuba						
Dinamarca	7,78	4,39	8,96	9,36	7,77	8,44
Djibouti						
Dominica						
Ecuador	5,87	8,03	4,06	5,06	6,58	5,60
Egipto	6,65	7,29	5,66	8,74	6,63	4,93
El Salvador	7,51	8,96	4,83	9,37	7,18	7,23
Emiratos Arabes Unidos	7,49	6,21	6,96	8,32	8,51	7,45
Eritrea						
Eslovaquia	7,61	6,44	6,56	9,40	8,22	7,44
Eslovenia	6,38	2,48	6,05	8,94	7,23	7,20
España	7,38	6,69	6,71	9,49	7,16	6,86
Estados Unidos	8,04	7,13	7,58	9,66	7,53	8,31
Estonia	7,89	7,03	7,35	9,32	8,14	7,59
Etiopía	5,64	5,86	4,66	5,76	5,67	6,25
Fiji	6,42	6,08	5,61	6,56	5,45	8,40
Filipinas	6,72	7,12	4,90	8,13	7,17	6,28

Países	ÍNDICE DE LIBERTAD ECONÓMICA (2006)					
	Índice de libertad económica	Tamaño del gobierno	Marco legal y derechos de propiedad	Entorno monetario	Libertad para comerciar internación almente	Regulación
Finlandia	7,69	5,03	9,01	9,52	7,43	7,47
Francia	7,19	4,11	7,53	9,51	7,38	7,40
Gabón	5,37	4,26	4,27	6,03	5,48	6,82
Gambia						
Georgia	7,29	7,42	4,95	9,07	7,44	7,55
Ghana	6,84	6,60	5,74	8,21	6,79	6,85
Grecia	7,03	6,82	6,56	9,53	6,21	6,05
Grenada						
Guatemala	7,06	7,77	5,22	9,17	6,84	6,27
Guinea						
Guinea Ecuatorial						
Guinea-Bissau	5,01	3,09	3,68	6,67	5,67	5,94
Guyana	5,89	3,06	4,56	7,79	7,67	6,39
Haití	6,16	7,26	2,59	8,28	6,49	6,16
Holanda	7,65	4,06	8,49	9,69	8,33	7,69
Honduras	7,35	8,94	4,85	8,94	7,23	6,79
Hong Kong-China	8,94	9,13	8,19	9,36	9,50	8,54
Hungría	7,46	5,70	6,68	9,48	8,24	7,18
India	6,59	7,14	6,12	6,70	6,82	6,17
Indonesia	6,12	6,36	3,93	7,18	7,29	5,83
Irán	6,46	6,79	6,11	8,24	6,42	4,76
Iraq						
Irlanda	7,92	6,38	7,89	9,52	8,31	7,49
Islandia	7,80	6,94	8,80	8,62	5,90	8,76
Islas Salomón						
Israel	6,63	3,83	6,22	9,14	7,56	6,38
Italia	7,15	5,99	6,26	9,42	7,24	6,84
Jamaica	7,33	8,51	5,36	8,86	7,05	6,87
Japón	7,48	6,23	7,90	9,72	5,87	7,69
Jordania	7,19	5,53	6,40	8,94	7,60	7,45
Kazajistán	7,23	7,77	6,21	8,21	6,86	7,11
Kenia	6,96	7,85	5,07	8,49	6,61	6,80
Kirguistán	6,96	8,05	4,61	8,69	6,78	6,68
Kuwait	7,62	6,63	7,43	9,51	6,73	7,81
Laos						
Lesoto	6,46	7,10	4,65	7,91	6,19	6,44
Letonia	7,27	5,98	6,89	8,74	7,40	7,35
Líbano						
Liberia						
Libia						
Lituania	7,40	6,67	6,82	8,87	7,51	7,11
Luxemburgo	7,58	4,93	8,11	8,99	8,16	7,72
Macedonia	6,41	6,05	4,35	8,18	6,33	7,14
Madagascar	5,96	6,92	3,32	7,33	6,46	5,77
Malasia	6,72	5,50	6,85	6,02	7,55	7,66
Malawi	5,42	5,41	5,25	5,31	4,96	6,18
Maldivas						
Mali	6,13	7,33	4,51	6,47	6,25	6,09
Malta	7,53	5,91	7,75	9,53	7,43	7,02
Marruecos	6,24	6,68	6,10	6,89	5,87	5,64
Mauricio	7,26	7,16	5,86	8,54	7,38	7,35
Mauritania	6,31	5,78	5,44	7,09	6,58	6,67
México	6,98	7,33	5,45	8,24	7,14	6,72
Moldavia	6,51	6,84	5,72	6,97	6,79	6,24
Mongolia	7,22	7,52	5,80	8,67	7,01	7,09
Montenegro	6,98	7,01	5,44	7,92	7,12	7,41
Mozambique	5,77	4,67	4,13	7,51	6,58	5,96
Myanmar (Birmania)	4,19	5,77	2,60	4,05	2,30	6,22
Namibia	6,77	6,09	7,32	6,24	6,45	7,75
Nepal	5,35	5,26	3,96	6,58	5,49	5,46
Nicaragua	6,99	7,52	4,32	9,06	7,09	6,98
Níger	4,67	3,04	4,32	6,55	4,46	4,98
Nigeria	5,88	3,97	3,98	7,38	7,22	6,86
Noruega	7,54	5,80	8,91	8,90	6,62	7,48
Nueva Zelanda	8,28	6,70	8,90	9,35	7,79	8,65
Omán	7,32	5,51	7,05	9,33	7,13	7,56
Pakistán	6,05	7,01	4,31	6,45	5,91	6,56
Palestina						
Panamá	7,41	8,37	5,21	9,11	7,41	6,98
Papúa Nueva Guinea	6,39	6,55	4,71	7,51	6,14	7,06
Paraguay	6,40	7,50	3,43	8,20	7,72	5,14
Perú	7,16	8,27	5,00	8,76	7,31	6,44
Polonia	6,78	5,34	5,83	9,54	6,84	6,36

Países	ÍNDICE DE LIBERTAD ECONÓMICA (2006)					
	Índice de libertad económica	Tamaño del gobierno	Marco legal y derechos de propiedad	Entorno monetario	Libertad para comerciar internacionalmente	Regulación
Portugal	7,16	5,71	7,21	9,32	7,33	6,22
Qatar						
Reino Unido	8,07	6,64	8,33	9,40	7,76	8,25
República Centroafricana						
República Checa	6,95	4,49	6,16	9,30	7,92	6,88
República Democrática del Congo	5,25	7,24	2,06	7,25	5,43	4,26
República Dominicana	6,27	7,80	4,63	5,58	6,96	6,37
Ruanda	5,23	4,87	3,04	6,79	4,39	7,08
Rumanía	6,66	5,54	5,51	8,69	7,12	6,45
Rusia	6,12	5,64	5,73	7,46	6,00	5,79
Samoa						
San Cristóbal y Nieves						
San Vicente y las Granadinas						
Santa Lucía						
Santo Tomé y Príncipe						
Senegal	5,65	6,07	3,55	6,94	6,13	5,57
Serbia	6,15	6,20	4,74	7,11	6,25	6,45
Seychelles						
Sierra Leona	5,65	7,13	3,17	7,24	5,26	5,43
Singapur	8,57	7,86	8,43	8,99	9,35	8,22
Siría	5,54	4,95	5,01	7,26	6,14	4,34
Somalia						
Sri Lanka	6,11	7,03	4,92	6,10	6,35	6,17
Suazilandia						
Sudáfrica	7,03	6,97	6,55	7,76	6,70	7,15
Sudán						
Suecia	7,35	3,73	8,41	9,61	7,72	7,26
Suiza	8,20	7,89	8,66	9,56	6,79	8,12
Surinam						
Tailandia	7,00	7,33	6,20	6,61	7,51	7,37
Taiwán	7,63	7,44	6,66	9,71	7,92	6,43
Tanzania	6,47	5,20	5,94	9,01	5,93	6,26
Tayikistán						
Timor Oriental						
Togo	5,33	6,36	2,46	6,90	6,17	4,77
Tonga						
Trinidad y Tobago	7,07	7,24	5,04	8,53	7,16	7,38
Túnez	6,44	5,31	6,90	6,98	6,14	6,85
Turkmenistán						
Turquía	6,35	7,82	6,29	5,42	6,77	5,47
Ucrania	5,64	4,06	5,25	6,60	6,38	5,92
Uganda	6,78	7,23	4,28	8,80	6,33	7,29
Uruguay	6,93	7,52	5,57	7,98	6,99	6,58
Uzbekistán						
Vanuatu						
Venezuela	4,76	4,99	3,08	5,64	5,35	4,75
Vietnam	5,94	4,58	5,82	6,37	6,95	6,00
Yemen						
Zambia	7,09	8,19	5,58	8,57	7,11	6,00
Zimbabwe	2,67	2,66	3,61	0,00	2,73	4,35

Cuadro A4. Indicadores de gobernanza

Países	ÍNDICE DE GOBERNANZA						
	Indicador de gobernanza	Voz y rendición de cuentas	Estabilidad política y ausencia	Efectividad gubernamental	Calidad regulatoria	Estado de derecho	Control de la corrupción
Afganistán	-1,72	-1,24	-2,28	-1,37	-1,68	-2,07	-1,46
Albania	-0,34	0,03	-0,41	-0,42	-0,12	-0,73	-0,68
Alemania	1,73	1,42	0,90	1,66	1,48	1,77	1,84
Angola	-1,08	-1,20	-0,44	-1,25	-1,08	-1,28	-1,21
Antigua y Barbuda	0,93	0,60	0,83	0,40	0,60	0,97	1,27
Arabia Saudita	-0,34	-1,66	-0,65	-0,22	-0,18	0,20	-0,03
Argelia	-0,64	-0,93	-1,00	-0,42	-0,66	-0,64	-0,48
Argentina	-0,17	0,33	0,05	-0,09	-0,70	-0,53	-0,40
Armenia	-0,28	-0,67	-0,26	-0,22	0,22	-0,54	-0,57
Australia	1,83	1,36	0,88	1,90	1,67	1,79	2,00
Austria	1,82	1,41	1,02	1,66	1,61	1,86	2,00
Azerbaiyán	-0,84	-1,16	-1,01	-0,69	-0,51	-0,88	-0,98
Bahamas	1,27	1,05	0,88	1,12	1,03	1,11	1,37
Bahréin	0,28	-0,80	-0,39	0,30	0,76	0,59	0,46
Bangladesh	-0,93	-0,50	-1,45	-0,78	-0,87	-0,82	-1,26
Barbados	1,24	1,15	1,05	1,19	0,83	1,02	1,20
Bélgica	1,57	1,42	0,75	1,76	1,41	1,43	1,41
Belice	0,10	0,70	0,19	-0,23	-0,25	0,02	-0,31
Benín	-0,19	0,27	0,39	-0,50	-0,41	-0,58	-0,59
Bielorusia	-1,10	-1,82	0,14	-1,22	-1,67	-1,22	-0,77
Bolivia	-0,63	0,08	-0,93	-0,71	-0,98	-0,90	-0,51
Bosnia y Herzegovina	-0,30	0,21	-0,53	-0,61	-0,40	-0,53	-0,30
Botswana	0,82	0,50	0,96	0,62	0,52	0,63	0,86
Brasil	-0,01	0,43	-0,14	-0,10	-0,04	-0,45	-0,20
Brunéi	0,52	-1,08	1,22	0,76	0,96	0,29	0,24
Bulgaria	0,33	0,59	0,43	0,12	0,54	-0,19	-0,09
Burkina Faso	-0,37	-0,28	-0,08	-0,80	-0,44	-0,50	-0,40
Burundi	-1,17	-1,05	-1,39	-1,26	-1,17	-1,04	-1,12
Bután	0,47	-0,74	1,30	0,25	-0,17	0,60	0,89
Cabo Verde	0,62	0,83	1,00	0,18	-0,18	0,61	0,60
Camboya	-0,85	-0,87	-0,40	-0,97	-0,61	-1,14	-1,17
Camerún	-0,79	-0,96	-0,31	-0,84	-0,73	-1,03	-1,00
Canadá	1,87	1,40	1,02	2,09	1,55	1,83	1,95
Chad	-1,38	-1,41	-1,87	-1,32	-1,09	-1,38	-1,20
Chile	1,31	0,98	0,69	1,13	1,43	1,16	1,34
China	-0,50	-1,70	-0,33	0,04	-0,33	-0,48	-0,58
Chipre	1,15	1,12	0,48	1,22	1,28	0,93	0,82
Colombia	-0,35	-0,22	-1,67	0,01	0,12	-0,59	-0,21
Comoras	-0,86	-0,24	-0,20	-1,71	-1,46	-0,90	-0,65
Congo	-1,12	-1,06	-0,97	-1,29	-1,07	-1,24	-1,08
Corea del Norte	-1,57	-2,30	-0,18	-1,68	-2,29	-1,22	-1,51
Corea del Sur	0,78	0,61	0,38	1,14	0,70	0,69	0,29
Costa de Marfil	-1,43	-1,34	-2,15	-1,37	-0,94	-1,51	-1,22
Costa Rica	0,68	0,87	0,93	0,23	0,41	0,51	0,39
Croacia	0,42	0,47	0,51	0,54	0,39	-0,05	0,03
Cuba	-0,83	-1,96	0,16	-0,64	-1,59	-0,79	-0,26
Dinamarca	2,08	1,62	0,83	2,32	1,86	1,94	2,40
Djibouti	-0,69	-0,96	-0,24	-0,99	-0,85	-0,64	-0,62
Dominica	0,97	1,03	0,97	0,73	0,89	0,70	0,65
Ecuador	-0,85	-0,33	-0,90	-1,07	-1,05	-1,03	-0,80
Egipto	-0,58	-1,26	-0,94	-0,51	-0,46	-0,14	-0,54
El Salvador	-0,08	0,07	-0,14	-0,27	0,14	-0,59	-0,14
Emiratos Arabes Unidos	0,62	-0,92	0,72	0,71	0,71	0,68	0,96
Eritrea	-1,23	-2,01	-0,93	-1,28	-1,89	-0,99	-0,32
Eslovaquia	0,90	1,00	0,77	0,91	1,10	0,41	0,37
Eslovenia	1,12	1,09	1,06	1,09	0,81	0,79	0,94
España	1,09	1,04	0,14	0,99	1,11	1,08	1,16
Estados Unidos	1,48	1,07	0,43	1,67	1,54	1,58	1,34
Estonia	1,23	1,02	0,81	1,22	1,42	0,94	0,90
Etiopía	-0,89	-1,17	-1,72	-0,62	-0,87	-0,56	-0,65
Fiji	-0,17	-0,50	-0,02	-0,11	-0,44	-0,07	-0,33
Filipinas	-0,41	-0,11	-1,33	-0,06	-0,12	-0,48	-0,78

Países	ÍNDICE DE GOBERNANZA						
	Indicador de gobernanza	Voz y rendición de cuentas	Estabilidad política y ausencia	Efectividad gubernamental	Calidad regulatoria	Estado de derecho	Control de la corrupción
Finlandia	2,16	1,55	1,47	2,14	1,75	1,93	2,58
Francia	1,37	1,33	0,48	1,33	1,11	1,35	1,46
Gabón	-0,54	-0,83	0,13	-0,69	-0,49	-0,64	-0,90
Gambia	-0,47	-0,88	-0,03	-0,78	-0,40	-0,27	-0,71
Georgia	-0,32	-0,15	-0,90	-0,23	-0,26	-0,56	-0,26
Ghana	0,17	0,46	0,26	-0,02	-0,02	-0,08	-0,10
Grecia	0,79	0,99	0,50	0,58	0,79	0,68	0,40
Grenada	0,53	0,75	0,47	0,12	0,43	0,18	0,57
Guatemala	-0,57	-0,28	-0,72	-0,64	-0,15	-1,07	-0,76
Guinea	-1,29	-1,15	-1,76	-1,39	-1,02	-1,42	-1,00
Guinea Ecuatorial	-1,25	-1,84	-0,09	-1,34	-1,34	-1,24	-1,52
Guinea-Bissau	-0,88	-0,40	-0,41	-1,20	-1,00	-1,29	-0,99
Guyana	-0,34	0,05	-0,59	-0,14	-0,44	-0,64	-0,61
Haití	-1,26	-0,92	-1,40	-1,38	-0,87	-1,53	-1,43
Holanda	1,86	1,57	0,77	1,89	1,72	1,74	2,06
Honduras	-0,53	-0,24	-0,50	-0,58	-0,40	-0,93	-0,77
Hong Kong-China	1,67	0,66	1,12	1,80	1,90	1,46	1,77
Hungría	1,02	1,11	0,81	0,80	1,16	0,76	0,57
India	-0,06	0,41	-0,94	-0,06	-0,19	0,16	-0,25
Indonesia	-0,58	-0,20	-1,25	-0,44	-0,31	-0,77	-0,78
Irán	-1,06	-1,52	-1,33	-0,72	-1,55	-0,81	-0,53
Iraq	-1,86	-1,39	-2,89	-1,85	-1,47	-1,86	-1,50
Irlanda	1,78	1,40	1,08	1,61	1,87	1,68	1,70
Islandia	2,12	1,45	1,60	2,11	1,60	2,01	2,46
Islas Salomón	-0,43	0,20	0,20	-0,90	-1,13	-0,82	-0,29
Israel	0,76	0,78	-1,23	1,26	0,98	0,79	0,93
Italia	0,72	1,09	0,40	0,41	0,85	0,36	0,41
Jamaica	0,05	0,59	-0,23	0,18	0,27	-0,59	-0,40
Japón	1,43	0,90	1,08	1,46	1,19	1,42	1,35
Jordania	0,13	-0,62	-0,64	0,19	0,40	0,46	0,28
Kazajistán	-0,60	-1,10	0,13	-0,52	-0,49	-0,91	-0,88
Kenia	-0,61	-0,11	-1,02	-0,68	-0,26	-0,93	-0,89
Kirguistán	-0,93	-0,71	-1,28	-0,77	-0,60	-1,23	-1,10
Kuwait	0,49	-0,28	0,24	0,32	0,43	0,70	0,73
Laos	-0,93	-1,64	0,01	-0,86	-1,15	-0,94	-1,07
Lesoto	-0,07	0,23	0,16	-0,35	-0,58	-0,25	-0,05
Letonia	0,87	0,86	0,85	0,75	1,07	0,50	0,34
Líbano	-0,67	-0,46	-1,89	-0,46	-0,20	-0,57	-0,77
Liberia	-1,01	-0,55	-1,30	-1,24	-1,40	-0,97	-0,66
Libia	-0,89	-1,96	0,26	-0,84	-1,28	-0,73	-0,87
Lituania	0,85	0,91	0,91	0,80	1,05	0,44	0,17
Luxemburgo	1,97	1,55	1,50	1,71	1,84	1,81	2,03
Macedonia	-0,19	0,15	-0,66	-0,15	-0,05	-0,50	-0,34
Madagascar	-0,13	-0,07	0,07	-0,33	-0,24	-0,39	-0,24
Malasia	0,49	-0,54	0,32	0,99	0,51	0,55	0,30
Malawi	-0,46	-0,29	0,00	-0,85	-0,67	-0,44	-0,72
Maldivas	0,01	-1,01	0,73	-0,04	0,25	0,18	-0,52
Mali	-0,19	0,30	-0,03	-0,53	-0,42	-0,39	-0,42
Malta	1,44	1,19	1,22	1,21	1,25	1,47	1,20
Marruecos	-0,17	-0,61	-0,32	-0,05	-0,15	-0,13	-0,25
Mauricio	0,75	0,82	0,67	0,57	0,54	0,73	0,36
Mauritania	-0,47	-0,75	-0,13	-0,75	-0,29	-0,60	-0,60
México	-0,05	0,06	-0,49	0,11	0,39	-0,53	-0,34
Moldavia	-0,54	-0,43	-0,47	-0,85	-0,40	-0,65	-0,68
Mongolia	-0,05	0,15	0,74	-0,44	-0,29	-0,31	-0,49
Montenegro	-0,29	0,13	-0,38	-0,29	-0,52	-0,55	-0,47
Mozambique	-0,25	-0,08	0,52	-0,37	-0,53	-0,64	-0,65
Myanmar (Birmania)	-1,70	-2,20	-0,82	-1,55	-2,25	-1,42	-1,71
Namibia	0,41	0,49	0,81	0,15	0,10	0,15	0,14
Nepal	-0,95	-1,12	-2,09	-0,82	-0,62	-0,62	-0,67
Nicaragua	-0,55	-0,15	-0,41	-0,97	-0,45	-0,81	-0,73
Niger	-0,62	-0,33	-0,33	-0,87	-0,60	-0,81	-0,95
Nigeria	-1,11	-0,49	-2,05	-0,89	-0,96	-1,19	-1,14
Noruega	1,96	1,54	1,17	2,11	1,35	2,01	2,14
Nueva Zelanda	2,01	1,52	1,27	1,88	1,73	1,87	2,34
Omán	0,55	-0,86	0,73	0,45	0,74	0,73	0,72
Pakistán	-0,90	-1,02	-1,98	-0,55	-0,44	-0,85	-0,78
Palestina							
Panamá	0,18	0,50	0,12	0,10	0,33	-0,14	-0,34
Papúa Nueva Guinea	-0,67	0,06	-0,78	-0,81	-0,70	-0,90	-1,04
Paraguay	-0,75	-0,40	-0,60	-0,85	-0,64	-0,99	-1,12
Perú	-0,34	0,01	-0,93	-0,52	0,10	-0,76	-0,33
Polonia	0,58	0,81	0,31	0,49	0,68	0,25	0,19

Países	ÍNDICE DE GOBERNANZA						
	Indicador de gobernanza	Voz y rendición de cuentas	Estabilidad política y ausencia	Efectividad gubernamental	Calidad regulatoria	Estado de derecho	Control de la corrupción
Portugal	1,18	1,25	0,90	0,85	1,04	0,94	1,09
Qatar	0,59	-0,63	0,83	0,44	0,38	0,89	0,82
Reino Unido	1,80	1,41	0,58	1,86	1,88	1,75	1,90
República Centroafricana	-1,35	-1,01	-1,79	-1,43	-1,26	-1,53	-1,00
República Checa	0,98	0,98	0,85	1,07	1,03	0,73	0,32
República Democrática del Congo	-1,73	-1,55	-2,39	-1,68	-1,40	-1,73	-1,44
República Dominicana	-0,18	0,17	0,11	-0,39	-0,17	-0,52	-0,63
Ruanda	-0,52	-1,24	-0,53	-0,38	-0,54	-0,65	-0,11
Rumanía	0,19	0,50	0,15	-0,07	0,41	-0,21	-0,15
Rusia	-0,73	-0,97	-0,80	-0,47	-0,57	-0,96	-0,79
Samoa	0,60	0,65	1,14	0,01	-0,04	0,95	0,23
San Cristóbal y Nieves	1,14	1,10	1,28	0,75	0,98	0,86	0,93
San Vicente y las Granadinas	1,10	1,03	1,08	0,85	0,89	0,86	0,93
Santa Lucía	1,19	1,22	0,92	0,94	1,07	0,86	1,11
Santo Tomé y Príncipe	-0,28	0,39	0,37	-0,88	-0,73	-0,54	-0,53
Senegal	-0,19	0,08	-0,27	-0,21	-0,32	-0,35	-0,45
Serbia	-0,29	0,13	-0,68	-0,27	-0,38	-0,59	-0,32
Seychelles	0,20	-0,01	1,08	-0,04	-0,59	0,18	0,07
Sierra Leona	-0,88	-0,43	-0,46	-1,08	-1,07	-1,15	-1,10
Singapur	1,72	-0,37	1,29	2,22	1,76	1,76	2,20
Siria	-1,02	-1,75	-0,67	-1,01	-1,32	-0,66	-0,80
Somalia	-2,40	-1,81	-2,75	-2,20	-2,70	-2,57	-1,82
Sri Lanka	-0,31	-0,27	-1,62	-0,31	-0,10	0,08	-0,13
Suazilandia	-0,55	-1,09	-0,12	-0,69	-0,57	-0,67	-0,41
Sudáfrica	0,60	0,76	0,05	0,75	0,62	0,24	0,44
Sudán	-1,44	-1,74	-2,13	-1,12	-1,16	-1,34	-1,15
Suecia	1,95	1,45	1,15	2,06	1,53	1,87	2,22
Suiza	2,03	1,59	1,40	2,17	1,44	1,95	2,20
Surinam	-0,01	0,29	0,12	-0,03	-0,40	-0,26	-0,21
Tailandia	-0,13	-0,60	-0,93	0,25	0,23	0,00	-0,28
Taiwán	0,92	0,70	0,57	1,12	0,92	0,69	0,58
Tanzania	-0,29	-0,20	-0,10	-0,41	-0,40	-0,52	-0,42
Tayikistán	-1,11	-1,32	-1,35	-1,02	-1,05	-1,06	-0,93
Timor Oriental	-0,95	-0,28	-1,17	-0,75	-1,49	-1,19	-0,88
Togo	-1,12	-1,31	-0,70	-1,59	-0,99	-1,01	-1,09
Tonga	-0,22	-0,02	0,53	-0,65	-0,77	0,59	-1,28
Trinidad y Tobago	0,26	0,56	-0,12	0,26	0,70	-0,27	-0,14
Túnez	0,13	-1,20	0,33	0,50	0,14	0,34	0,02
Turkmenistán	-1,47	-2,00	-0,30	-1,44	-2,19	-1,43	-1,27
Turquía	0,02	-0,16	-0,62	0,13	0,19	-0,01	0,02
Ucrania	-0,40	-0,17	-0,06	-0,50	-0,48	-0,77	-0,65
Uganda	-0,54	-0,46	-1,29	-0,44	-0,16	-0,50	-0,73
Uruguay	0,74	0,95	0,81	0,45	0,25	0,41	0,83
Uzbekistán	-1,47	-1,91	-1,70	-1,08	-1,71	-1,38	-0,99
Vanuatu	0,46	0,63	1,39	-0,42	-0,11	0,53	0,18
Venezuela	-0,99	-0,47	-1,19	-0,72	-1,26	-1,36	-0,98
Vietnam	-0,52	-1,58	0,42	-0,38	-0,58	-0,51	-0,75
Yemen	-0,94	-1,05	-1,33	-1,01	-0,75	-0,99	-0,68
Zambia	-0,41	-0,33	0,31	-0,74	-0,56	-0,67	-0,71
Zimbabwe	-1,52	-1,50	-1,06	-1,36	-2,10	-1,56	-1,32

Cuadro A5. Índice de democracia

Países	ÍNDICE DE DEMOCRACIA					
	Índice de democracia	Proceso electoral y pluralismo	Funcionamiento del gobierno	Participación política	Cultura política	Libertades civiles
Afganistán	3,06	6,17	0,00	2,22	2,50	4,41
Albania	5,91	7,33	5,00	4,44	5,60	7,06
Alemania	8,82	9,58	9,00	7,78	8,80	9,41
Angola	2,41	0,50	2,00	1,11	5,60	2,65
Antigua y Barbuda						
Arabia Saudita	1,92	0,00	2,00	1,11	4,40	1,76
Argelia	3,17	2,25	2,00	2,22	5,60	3,53
Argentina	6,63	8,75	5,00	5,56	5,60	8,24
Armenia	4,15	4,33	3,00	3,89	3,10	6,18
Australia	9,09	10,00	9,00	7,78	8,80	10,00
Austria	8,69	9,58	8,00	7,78	8,80	9,12
Azerbaiyán	3,31	3,08	1,00	3,33	3,80	5,59
Bahamas						
Bahréin	3,53	3,50	3,00	2,78	5,00	3,82
Bangladesh	6,11	7,42	5,00	4,44	6,30	7,35
Barbados						
Bélgica	8,15	9,58	8,00	6,67	6,90	9,41
Belice						
Benín	6,16	6,83	6,00	3,89	6,90	6,76
Bielorusia	3,34	2,58	3,00	3,33	4,40	3,53
Bolivia	5,98	8,33	6,00	4,44	3,80	7,65
Bosnia y Herzegovina	5,78	8,25	3,00	4,44	5,00	7,94
Botswana	7,60	9,17	8,00	5,00	6,90	9,12
Brasil	7,38	9,58	8,00	4,44	5,60	9,41
Brunéi						
Bulgaria	7,10	9,58	6,00	6,67	5,00	8,53
Burkina Faso	3,72	4,00	2,00	2,78	5,60	4,41
Burundi	4,51	4,42	3,00	3,89	6,30	4,71
Bután	2,62	0,08	5,00	1,11	3,80	3,53
Cabo Verde	7,43	9,17	8,00	5,00	6,90	8,24
Camboya	4,77	5,58	6,00	2,78	5,00	4,41
Camerún	3,27	0,92	3,00	2,78	5,60	3,82
Canadá	9,07	9,17	10,00	7,78	8,80	10,00
Chad	1,65	0,00	0,00	0,00	5,00	3,24
Chile	7,89	9,58	9,00	5,00	6,30	9,71
China	2,97	0,00	5,00	2,78	6,30	1,18
Chipre	7,60	9,17	7,00	6,67	6,30	9,12
Colombia	6,40	9,17	4,00	5,00	4,40	9,12
Comoras	3,90	3,00	3,00	4,44	5,60	3,24
Congo	3,19	1,42	3,00	2,22	5,60	3,82
Corea del Norte	1,03	0,83	3,00	0,56	1,30	0,00
Corea del Sur	7,88	9,58	7,00	7,22	7,50	7,94
Costa de Marfil	3,38	1,25	3,00	3,33	5,60	3,82
Costa Rica	8,04	9,58	8,00	6,11	6,90	9,41
Croacia	7,04	9,17	6,00	6,11	5,60	8,24
Cuba	3,52	1,75	5,00	3,89	4,40	2,94
Dinamarca	9,52	10,00	10,00	8,89	9,40	9,71
Djibouti	2,37	2,50	1,00	0,56	5,00	2,35
Dominica						
Ecuador	5,64	7,83	4,00	5,00	3,10	7,94
Egipto	3,90	2,67	4,00	2,78	6,90	3,53
El Salvador	6,22	9,17	5,00	3,89	4,40	8,24
Emiratos Arabes Unidos	2,42	0,00	3,00	1,11	5,00	2,94
Eritrea	2,31	0,00	2,00	1,11	6,30	2,06
Eslovaquia	7,40	9,58	8,00	6,11	5,00	8,82
Eslovenia	7,96	9,58	8,00	6,67	6,90	8,82
España	8,34	9,58	8,00	6,11	8,80	9,41
Estados Unidos	8,22	8,75	8,00	7,22	8,80	8,53
Estonia	7,74	9,58	8,00	5,00	7,50	9,12
Etiopía	4,72	4,00	4,00	5,00	6,30	4,41
Fiji	5,66	6,50	5,00	3,33	5,00	8,24
Filipinas	6,48	9,17	5,00	5,00	3,80	9,12

Países	ÍNDICE DE DEMOCRACIA					
	Índice de democracia	Proceso electoral y pluralismo	Funcionamiento del gobierno	Participación política	Cultura política	Libertades civiles
Finlandia	9,25	10,00	10,00	7,78	8,80	9,71
Francia	8,07	9,58	8,00	6,67	7,50	9,12
Gabón	2,72	0,50	3,00	2,22	5,60	2,06
Gambia	4,39	4,00	5,00	4,44	5,60	3,24
Georgia	4,90	7,92	2,00	3,33	5,00	6,47
Ghana	5,35	7,42	5,00	4,44	4,40	5,88
Grecia	8,13	9,58	8,00	6,67	7,50	9,41
Grenada						
Guatemala	6,07	8,75	7,00	2,78	4,40	7,65
Guinea	2,02	1,00	1,00	2,22	3,80	2,35
Guinea Ecuatorial	2,09	0,00	3,00	1,11	5,00	1,47
Guinea-Bissau	2,00	2,08	0,00	3,33	1,90	2,65
Guyana	6,15	8,33	5,00	4,44	4,40	8,24
Haití	4,19	5,58	4,00	2,78	2,50	6,47
Holanda	9,66	9,58	9,00	9,44	10,00	10,00
Honduras	6,25	8,33	6,00	4,44	5,00	7,06
Hong Kong-China	6,03	3,50	6,00	5,00	6,30	9,71
Hungría	7,53	9,58	7,00	5,00	6,90	9,41
India	7,68	9,58	8,00	5,56	5,60	9,41
Indonesia	6,41	6,92	7,00	5,00	6,30	6,76
Irán	2,93	0,08	4,00	3,89	5,60	1,47
Iraq	4,01	4,75	0,00	5,56	5,60	4,12
Irlanda	9,01	9,58	9,00	7,78	8,80	10,00
Islandia	9,71	10,00	10,00	8,89	10,00	10,00
Islas Salomón						
Israel	7,28	9,17	7,00	7,78	7,50	5,29
Italia	7,73	9,17	6,00	6,11	8,10	8,82
Jamaica	7,34	9,17	7,00	5,00	6,30	9,12
Japón	8,15	9,17	8,00	5,56	8,80	9,41
Jordania	3,92	3,08	4,00	3,89	5,00	3,82
Kazajistán	3,62	2,67	2,00	3,33	4,40	5,59
Kenia	5,08	4,33	4,00	5,56	6,30	5,00
Kirguistán	4,08	5,75	2,00	2,78	5,00	5,00
Kuwait	3,09	1,33	4,00	1,11	5,60	3,24
Laos	2,10	0,00	3,00	1,11	5,00	1,18
Lesoto	6,48	7,92	6,00	4,44	6,30	7,35
Letonia	7,37	9,58	6,00	6,11	5,60	9,12
Líbano	5,82	7,92	2,00	6,11	6,30	6,47
Liberia	5,22	7,75	2,00	5,00	5,60	5,59
Libia	1,84	0,00	2,00	1,11	5,00	1,47
Lituania	7,43	9,58	6,00	6,67	5,60	8,82
Luxemburgo	9,10	10,00	9,00	7,78	8,80	9,71
Macedonia	6,33	8,25	5,00	7,22	3,80	7,94
Madagascar	5,82	5,67	6,00	5,56	6,90	5,29
Malasia	5,98	6,08	6,00	4,44	7,50	6,18
Malawi	4,97	6,00	5,00	3,89	4,40	5,59
Maldivas						
Mali	5,99	8,25	6,00	3,89	5,60	6,47
Malta	8,39	9,17	8,00	6,11	8,80	9,71
Marruecos	3,90	3,50	4,00	2,78	5,60	3,82
Mauricio	8,04	9,17	8,00	5,00	8,10	9,71
Mauritania	3,12	1,83	4,00	2,22	3,10	4,12
México	6,67	8,75	6,00	5,00	5,00	8,53
Moldavia	6,50	9,17	4,00	6,11	5,00	7,94
Mongolia	6,60	9,17	6,00	3,89	5,60	8,24
Montenegro	6,57	9,17	6,00	5,00	5,60	7,35
Mozambique	5,28	5,25	6,00	4,44	6,90	4,12
Myanmar (Birmania)	1,77	0,00	2,00	0,56	5,60	0,88
Namibia	6,54	4,75	4,00	6,67	8,80	8,53
Nepal	3,42	0,08	4,00	2,22	5,60	5,59
Nicaragua	5,68	8,25	6,00	3,33	3,80	7,35
Niger	3,54	5,25	1,00	1,67	3,80	5,88
Nigeria	3,52	3,08	2,00	4,44	4,40	3,82
Noruega	9,55	10,00	10,00	10,00	8,10	10,00
Nueva Zelanda	9,01	10,00	9,00	8,33	8,10	10,00
Omán	2,77	0,00	3,00	1,67	5,00	4,12
Pakistán	3,92	4,33	5,00	0,56	4,40	5,00
Palestina	6,01	8,25	3,00	7,78	6,90	4,41
Panamá	7,35	9,58	7,00	5,56	5,60	8,82
Papúa Nueva Guinea	6,54	7,33	6,00	4,44	6,30	8,24
Paraguay	6,16	7,92	5,00	5,00	4,40	8,53
Perú	6,11	8,75	3,00	5,56	5,00	7,94
Polonia	7,30	9,58	6,00	6,11	5,60	9,12

Países	ÍNDICE DE DEMOCRACIA					
	Índice de democracia	Proceso electoral y pluralismo	Funcionamiento del gobierno	Participación política	Cultura política	Libertades civiles
Portugal	8,16	9,58	8,00	6,11	7,50	9,41
Qatar	2,78	0,00	3,00	1,67	5,00	3,82
Reino Unido	8,08	9,58	9,00	5,00	8,10	9,12
República Centroafricana	1,61	0,42	1,00	1,67	1,90	2,65
República Checa	8,17	9,58	7,00	7,22	8,10	9,12
República Democrática del Congo	2,76	4,58	0,00	2,78	3,80	2,35
República Dominicana	6,13	9,17	4,00	3,33	5,60	8,24
Ruanda	3,82	3,00	4,00	2,22	5,00	5,29
Rumanía	7,06	9,58	6,00	6,11	5,00	8,53
Rusia	5,02	7,00	3,00	5,56	3,80	5,59
Samoa						
San Cristóbal y Nieves						
San Vicente y las Granadinas						
Santa Lucía						
Santo Tomé y Príncipe						
Senegal	5,37	7,00	5,00	3,33	5,60	5,88
Serbia	6,62	9,17	5,00	5,00	5,60	7,94
Seychelles						
Sierra Leona	3,57	5,25	2,00	2,22	3,80	4,41
Singapur	5,89	4,33	8,00	2,78	7,50	7,35
Siria	2,36	0,00	2,00	1,67	6,90	1,47
Somalia						
Sri Lanka	6,58	6,92	5,00	5,56	7,50	7,94
Suazilandia	2,93	1,75	3,00	2,22	3,10	4,71
Sudáfrica	7,91	8,75	8,00	7,22	6,90	8,82
Sudán	2,90	2,25	2,00	1,67	5,00	3,24
Suecia	9,88	10,00	10,00	10,00	9,40	10,00
Suiza	9,02	9,58	9,00	7,78	8,80	9,71
Surinam	6,52	9,17	6,00	4,44	5,00	7,94
Tailandia	5,67	4,83	6,00	5,00	5,60	6,47
Taiwán	7,82	9,58	8,00	6,67	5,60	9,71
Tanzania	5,18	6,00	4,00	5,06	5,60	5,29
Tayikistán	2,45	1,83	1,00	2,22	6,30	1,18
Timor Oriental	6,41	7,00	6,00	5,00	6,30	8,24
Togo	1,75	0,00	1,00	0,56	5,60	1,76
Tonga						
Trinidad y Tobago	7,18	9,17	7,00	6,11	5,60	8,24
Túnez	3,06	0,00	2,00	2,22	6,90	3,82
Turkmenistán	1,83	0,00	1,00	2,78	5,00	0,59
Turquía	5,70	7,92	7,00	4,44	3,80	5,59
Ucrania	6,94	9,58	6,00	5,56	5,60	8,24
Uganda	5,14	4,33	4,00	4,44	6,30	6,76
Uruguay	7,96	10,00	8,00	5,00	6,90	9,71
Uzbekistán	1,85	0,08	1,00	2,78	5,00	0,59
Vanuatu						
Venezuela	5,42	7,00	4,00	5,56	5,00	5,88
Vietnam	2,75	0,83	4,00	2,78	4,40	1,47
Yemen	2,98	2,67	3,00	2,78	4,40	2,35
Zambia	5,25	5,25	5,00	3,33	6,30	6,76
Zimbabwe	2,62	0,17	1,00	3,89	5,60	2,65

Cuadro A6. Descripción de las variables incluidas en la base haciendo negocios

Apertura de una empresa

Procedimientos para crear y operar una empresa legalmente (número): Fase anterior al registro (por ejemplo, comprobación de la denominación social, certificación notarial); Registro en la ciudad más relevante para los negocios de la economía; Fase posterior al registro (por ejemplo, inscripción ante la seguridad social, sello de empresa).

Tiempo necesario para completar cada procedimiento (días calendario): no incluye el tiempo empleado en recopilar información; cada procedimiento comienza en un día diferente; el procedimiento se completa una vez que se reciba el documento final; no existe contacto previo con los funcionarios.

Costo necesario para completar cada procedimiento (% de ingreso per cápita): únicamente costos oficiales, no sobornos; no se incluyen los honorarios de profesionales a no ser que la ley exija su intervención.

Capital mínimo pagado (% de ingreso per cápita): depositado en un banco o ante notario antes del registro.

Manejo de licencias

Procedimientos para construir legalmente un almacén (número): remitir todos los documentos pertinentes y obtener las autorizaciones, licencias, permisos y certificados necesarios; cumplir con todas las notificaciones y recibir las inspecciones necesarias; obtener la instalación de la electricidad, agua, servicio de alcantarillado y línea de teléfono fijo; inscribir el almacén en el registro una vez construido (si se necesita emplearlo como garantía o para su transmisión).

Tiempo necesario para completar cada procedimiento (días calendario): no incluye el tiempo empleado en recopilar información; cada procedimiento comienza en un día diferente; el procedimiento se completa una vez que se reciba el documento final; no hay un contacto previo con los funcionarios.

Costo necesario para completar cada procedimiento (% de ingreso per cápita): sólo costos oficiales, sin incluir sobornos.

Empleo de trabajadores

Índice de dificultad de contratación (0-100): posibilidad de suscripción y duración máxima de los contratos de duración fija; salario mínimo para empleado en formación o en su primer empleo.

Índice de rigidez en los horarios (0-100): límites al trabajo nocturno y en fin de semana; duración máxima permitida de la jornada semanal en días y horas, incluidas las horas extraordinarias; vacaciones pagadas al año.

Índice de dificultad de despido (0-100): requisitos de notificación y autorización para despedir a uno o varios trabajadores por exceso de plantilla; obligación de reubicar o formar, así como normas de prioridad, para el despido o cambio de puesto de trabajo.

Índice de rigidez del empleo (0-100): promedio simple de los índices de dificultad de contratación, rigidez en los horarios y dificultad de despido; costo del despido (semanas de salario); requisitos de preaviso, pago de indemnizaciones y sanciones debidas cuando se despide a un trabajador por exceso de plantilla, expresado en semanas de salario.

Registro de propiedades

Procedimientos para transferir legalmente un título de propiedad inmobiliaria (número): con anterioridad al registro (por ejemplo, comprobación de las cargas, legalización del contrato de compraventa, pago de impuestos de transmisión de la propiedad); registro en la ciudad más importante para los negocios de la economía; con posterioridad al registro (por ejemplo, presentar el título ante la municipalidad).

Tiempo necesario para completar cada procedimiento (días calendario): no incluye el tiempo empleado en recopilar información; cada procedimiento comienza en un día diferente; el trámite está completo una vez que se recibe el documento final; sin contacto previo con los funcionarios.

Costo necesario para completar cada procedimiento (% de valor de la propiedad): sólo costos oficiales, sin sobornos; no se incluye el impuesto sobre el valor añadido o sobre las ganancias de capital.

Obtención de crédito

Índice de fortaleza de los derechos legales (0-10): protección de los derechos de prestamistas y prestatarios mediante leyes de garantía y de la quiebra; los derechos de garantía no conllevan desplazamiento y se constituyen sobre bienes muebles.

Índice de acceso de la información crediticia (0-6): alcance y accesibilidad de la información crediticia que se halla a disposición en los registros públicos y privados de crédito; calidad de los datos distribuidos en los registros públicos y privados de crédito.

Cobertura de registros públicos (% de adultos): número de individuos y empresas cubiertos por el registro público de crédito como porcentaje de población adulta.

Cobertura de despachos privados (% de adultos): número de individuos y empresas cubiertos por burós privados de crédito como porcentaje de población adulta.

Fuente:

Corporación Financiera Internacional del Grupo Banco Mundial

Protección de los inversores

Índice de grado de transparencia (0-10): quién puede autorizar transacciones entre partes vinculantes; requisitos de divulgación en caso de transacciones entre partes vinculantes;

Índice de responsabilidad de los directores (0-10): potestad de los accionistas para exigir responsabilidad de las partes interesadas y del organismo que autorizó la transacción entre partes vinculantes; acciones legales disponibles para resolver la situación (daños y perjuicios, reembolso de los beneficios, sanciones y privación de libertad); potestad de los accionistas para interponer demandas de forma directa o derivada.

Índice de facilidad para juicios de accionistas (0-10): documentos e informaciones disponibles durante un juicio; acceso directo a documentos societarios internos y potestad para solicitar una inspección del gobierno sin interponer una demanda judicial.

Índice de fortaleza de protección de inversores (0-10): promedio simple de los índices de grado de transparencia, responsabilidad de los directores y facilidad para juicios de accionistas.

Pago de impuestos

Pagos de impuestos de una empresa manufacturera en 2007 (número al año): número de impuestos y contribuciones pagadas, incluidos los impuestos al consumo (impuesto sobre el valor agregado, impuesto sobre las ventas o impuesto sobre bienes y servicios); método y frecuencia de pagos.

Tiempo necesario para cumplir con tres impuestos principales (horas al año): preparar, presentar y pagar impuestos sobre los beneficios, sobre el consumo, e impuestos y cuotas laborales; recopilar información para calcular la deuda tributaria; completar los formularios de declaración tributaria y presentarlos ante los organismos adecuados; gestionar el pago o la retención; preparar por separado los libros contables fiscales, si es aplicable.

Tasa de impuesto total (% de ganancia): impuestos sobre los beneficios o ingresos de sociedades; cuotas sociales e impuestos laborales pagados por el empleador; impuestos sobre la propiedad y la transmisión de la propiedad; impuestos sobre los dividendos, las ganancias de capital y las transacciones financieras; impuestos para la recolección de basuras, de vehículos, de circulación y otros.

Comercio transfronterizo

Documentos necesarios para importar y exportar (número): documentos bancarios; documentos para el despacho en aduanas; documentos de gestión en los puertos y terminales; documentos de transporte.

Tiempo necesario para exportar e importar (días): obtención de todos los documentos; transporte terrestre local; despacho de aduanas e inspecciones; gestión en los puertos y terminales; no incluye el trayecto transoceánico.

Costo necesario para exportar e importar (US\$ por contenedor): obtención de todos los documentos; transporte terrestre local; despacho de aduanas e inspecciones; gestión en los puertos y terminales; sólo costos oficiales, sin sobornos ni aranceles.

Cumplimiento de contratos

Procedimientos para el cumplimiento de contratos (número): cualquier interacción entre las partes de una disputa comercial, o entre ellos y un juez o funcionario del tribunal; procedimientos para interponer una acción legal; procedimientos para llegar a juicio y a una sentencia; procedimientos para ejecutar la sentencia.

Tiempo necesario para completar cada procedimiento (días calendario): medido en días calendario; tiempo para interponer una acción legal; tiempo para llegar a juicio y a una sentencia; tiempo para ejecutar la sentencia.

Costo necesario para completar cada procedimiento (% de la demanda): sin sobornos; honorarios promedio de los abogados; costos judiciales, incluidos los honorarios de peritos; costos de ejecución.

Cierre de una empresa

Tiempo necesario para recuperar la deuda (años): medido en años calendario; se incluye el tiempo de apelación y las solicitudes de prórroga.

Costo necesario para recuperar la deuda (% de los bienes): medido como porcentaje del valor de los bienes; costos judiciales; honorarios de abogados; honorarios de asesores independientes; honorarios de contadores.

Tasa de recuperación de los acreedores (centavos por dólar): mide los centavos por dólar que recuperan los acreedores; valor actual de la deuda cobrada; se deducen los costos de los procedimientos de insolvencia; se toma en cuenta la depreciación de los bienes; el resultado de la empresa influye en el máximo valor que puede recuperarse.

Cuadro A7 a. Indicadores de haciendo negocios

Debido a la gran cantidad de información contenida en la base de datos de Haciendo Negocios y con el objetivo de evitar poner un exceso de tablas, en este anexo se resume dicha información mostrando únicamente los *rankings* que el Banco Mundial ha elaborado en los años 2008 y 2009, para cada una de las diez categorías que componen la base de datos y para el valor de posiciones total.

Descripción de los nombres de las variables

HN R	Ranking de posiciones total en la base de datos de Haciendo Negocios
HN R 1	Ranking de posiciones para la categoría de "Apertura de un negocio"
HN R 2	Ranking de posiciones para la categoría de "Manejo de licencias"
HN R 3	Ranking de posiciones para la categoría de "Contrato de trabajadores"
HN R 4	Ranking de posiciones para la categoría de "Registro de propiedades"
HN R 5	Ranking de posiciones para la categoría de "Obtención de crédito"
HN R 6	Ranking de posiciones para la categoría de "Protección de los inversores"
HN R 7	Ranking de posiciones para la categoría de "Pago de impuestos"
HN R 8	Ranking de posiciones para la categoría de "Comercio transfronterizo"
HN R 9	Ranking de posiciones para la categoría de "Cumplimiento de contratos"
HN R 10	Ranking de posiciones para la categoría de "Cierre de una empresa"

Cuadro A7 b. Ranking de posiciones de haciendo negocios en 2008

Países	RANKING DE POSICIONES DE HACIENDO NEGOCIOS. AÑO 2008										
	HNR	HNR1	HNR2	HNR3	HNR4	HNR5	HNR6	HNR7	HNR8	HNR9	HNR10
Afganistán	161	25	139	29	172	177	181	44	177	161	181
Albania	135	130	166	109	56	61	168	125	73	88	181
Alemania	20	75	16	141	49	5	84	71	9	11	31
Angola	169	176	134	175	169	79	49	126	169	179	141
Antigua y Barbuda	39	32	21	43	92	102	19	114	56	75	64
Arabia Saudita	24	38	48	44	3	51	49	6	33	136	82
Argelia	130	133	108	119	159	126	66	163	117	126	48
Argentina	102	117	165	135	87	51	101	146	115	45	68
Armenia	41	49	73	52	2	25	84	147	131	63	47
Australia	10	1	53	8	28	5	49	45	34	19	14
Austria	23	83	44	49	32	13	125	88	12	7	21
Azerbaiyán	97	66	160	67	63	25	110	143	176	27	78
Bahamas	51	39	86	42	140	61	101	35	52	122	29
Bahréin	17	45	15	30	15	79	49	14	20	115	25
Bangladesh	104	95	116	131	174	51	15	98	104	178	105
Barbados											
Bélgica	16	19	41	38	164	40	12	61	48	22	9
Belice	69	121	3	27	117	79	110	52	114	169	24
Benín	157	142	123	117	120	141	148	162	130	174	109
Bielorusia	115	121	93	48	95	126	101	181	142	15	72
Bolivia	149	160	96	180	125	102	125	176	124	133	55
Bosnia y Herzegovina	117	153	150	116	148	51	84	144	57	125	61
Botswana	52	102	118	74	25	40	110	17	150	91	27
Brasil	126	125	105	120	115	79	66	138	98	103	134
Brunéi	83	119	68	5	177	102	110	29	38	158	38
Bulgaria	44	103	98	62	55	5	33	93	94	93	75
Burkina Faso	164	109	168	125	172	141	141	135	173	111	94
Burundi	174	127	173	69	126	161	148	112	172	148	181
Bután	122	56	119	13	34	171	125	74	153	38	181
Cabo Verde	137	158	77	152	128	116	125	122	54	41	181
Camboya	150	163	144	133	102	180	66	22	144	135	181
Camerún	158	162	153	124	136	126	110	170	135	172	95
Canadá	8	2	25	18	29	25	5	26	41	58	4
Chad	176	180	67	137	123	141	125	130	160	167	181
Chile	36	42	60	73	35	61	33	37	44	66	101
China	90	140	178	91	30	79	84	172	43	21	60
Chipre											
Colombia	66	91	62	88	74	51	19	169	112	150	28
Comoras	152	149	56	162	86	161	125	50	120	151	181
Congo	178	157	66	170	171	126	148	178	174	156	113
Corea del Norte											
Corea del Sur	22	107	22	122	62	25	66	43	13	9	11
Costa de Marfil	155	159	157	113	137	141	148	141	156	124	74
Costa Rica	118	116	117	76	42	51	161	164	82	131	107
Croacia	107	96	177	146	103	61	125	48	103	44	81
Cuba											
Dinamarca	5	16	7	10	40	13	19	16	2	29	7
Djibouti	153	168	91	136	133	171	176	57	71	160	129
Dominica	70	20	24	59	97	61	19	72	88	165	181
Ecuador	133	154	79	171	69	79	125	59	134	101	127
Egipto	125	55	163	108	104	102	84	151	21	152	128
El Salvador	77	135	121	85	39	40	110	119	70	53	88
Emiratos Arabes Unidos	54	105	43	45	9	116	110	4	11	145	142
Eritrea	173	177	181	63	163	171	101	105	165	52	181
Eslovaquia	37	76	50	81	5	13	101	124	97	49	39
Eslovenia	64	124	63	161	100	79	19	69	74	77	37
España	46	123	49	159	44	40	84	97	50	53	17
Estados Unidos	3	4	26	1	9	5	5	79	15	8	18
Estonia	18	21	14	163	21	40	49	33	7	31	53
Etiopía	109	109	58	94	153	116	110	31	154	78	73
Fiji	34	73	34	16	37	13	33	62	113	62	117
Filipinas	136	151	102	123	88	116	125	132	58	113	150

Países	RANKING DE POSICIONES DE HACIENDO NEGOCIOS. AÑO 2008										
	HNR	HNR1	HNR2	HNR3	HNR4	HNR5	HNR6	HNR7	HNR8	HNR9	HNR10
Finlandia	13	15	42	129	18	25	49	87	5	6	5
Francia	32	12	18	148	162	40	66	90	26	12	35
Gabón	143	138	55	156	150	126	148	95	100	147	133
Gambia	128	100	69	39	105	126	168	175	72	61	119
Georgia	21	10	11	5	8	61	33	106	68	43	108
Ghana	82	143	139	144	27	102	33	83	63	50	99
Grecia	106	150	46	143	96	102	161	94	66	84	41
Grenada	73	34	17	50	152	61	19	67	55	163	181
Guatemala	116	132	167	107	23	61	125	115	119	103	89
Guinea	172	173	159	115	154	161	168	168	107	128	114
Guinea Ecuatorial	165	175	88	178	64	126	141	156	136	69	181
Guinea-Bissau	179	181	101	177	167	141	125	118	111	138	181
Guyana	95	90	40	77	58	141	66	104	106	75	126
Haití	147	174	127	35	129	141	161	86	140	91	151
Holanda	27	41	82	98	22	40	101	38	14	32	8
Honduras	134	140	70	158	85	25	148	160	110	175	116
Hong Kong-China	4	13	61	20	67	2	3	5	3	1	15
Hungría	50	72	90	83	98	25	110	109	49	13	56
India	120	114	131	89	114	25	33	167	81	180	140
Indonesia	127	167	79	160	101	116	49	111	39	140	139
Irán	138	78	164	147	147	79	161	101	137	55	121
Iraq	146	166	103	66	41	161	110	39	178	149	181
Irlanda	7	5	30	37	79	13	5	8	22	39	6
Islandia	11	14	28	47	11	25	66	28	53	4	12
Islas Salomón	85	87	34	40	166	141	49	40	80	108	104
Israel	30	18	111	92	158	5	5	74	8	100	43
Italia	59	70	76	60	50	79	49	128	62	156	26
Jamaica	62	11	74	33	108	79	66	173	96	102	23
Japón	12	46	36	17	48	13	12	108	19	20	1
Jordania	94	137	72	51	110	116	110	21	64	127	90
Kazajistán	80	61	176	23	77	61	49	47	181	28	103
Kenia	78	115	9	71	116	5	84	158	152	106	79
Kirguistán	99	50	170	80	54	25	33	152	180	51	131
Kuwait	49	125	84	41	76	79	19	9	99	95	70
Laos	162	81	107	84	156	141	179	119	164	112	181
Lesoto	119	128	144	60	133	79	141	52	132	106	65
Letonia	26	30	83	99	91	13	49	30	18	5	67
Líbano	98	136	114	56	98	79	84	36	84	119	120
Liberia	167	145	179	105	170	141	141	51	108	166	147
Libia											
Lituania	28	59	57	128	4	40	84	54	25	17	34
Luxemburgo	45	60	39	167	119	102	110	13	30	2	49
Macedonia	79	23	151	130	94	51	84	32	76	81	130
Madagascar	151	65	136	157	168	171	49	89	127	153	181
Malasia	25	82	106	46	73	1	4	60	24	60	57
Malawi	131	112	157	95	89	79	66	62	167	137	138
Maldivas	68	31	8	4	177	141	66	1	116	90	123
Mali	160	152	104	93	93	141	148	150	168	158	110
Malta											
Marruecos	129	54	87	169	107	141	161	113	68	114	63
Mauricio	29	8	37	64	157	102	11	12	16	73	69
Mauritania	166	169	139	121	56	141	141	174	159	86	146
México	42	79	29	140	75	51	33	142	78	78	22
Moldavia	92	85	154	118	47	79	101	123	125	16	85
Mongolia	55	53	109	70	17	61	19	84	149	36	118
Montenegro	84	97	143	103	109	61	19	134	118	130	44
Mozambique	139	130	147	166	144	126	33	77	145	142	137
Myanmar (Birmania)											
Namibia	48	104	38	34	130	13	66	95	148	32	50
Nepal	111	63	126	155	26	102	66	103	157	121	98
Nicaragua	96	74	128	65	132	79	84	157	91	65	66
Niger	171	156	155	168	69	141	148	116	166	132	136
Nigeria	114	86	161	28	176	79	49	121	143	89	92

Países	RANKING DE POSICIONES DE HACIENDO NEGOCIOS. AÑO 2008										
	HNR	HNR1	HNR2	HNR3	HNR4	HNR5	HNR6	HNR7	HNR8	HNR9	HNR10
Noruega	9	26	59	97	6	40	15	18	4	10	3
Nueva Zelanda	2	3	2	14	1	5	1	10	17	14	16
Omán	57	120	130	25	16	116	84	7	109	110	62
Pakistán	74	64	92	134	90	51	19	148	67	155	54
Palestina											
Panamá	76	35	70	172	68	25	101	171	9	117	77
Papúa Nueva Guinea	89	80	120	32	71	126	33	85	85	164	100
Paraguay	108	69	97	176	60	61	49	100	122	105	135
Perú	53	106	113	151	36	13	15	81	75	119	97
Polonia	72	134	156	81	81	25	33	133	42	68	91
Portugal	43	40	115	164	71	102	33	70	32	37	20
Qatar	38	47	27	87	53	126	84	2	36	99	32
Reino Unido	6	6	54	22	19	2	9	15	27	24	10
República Centroafricana	180	144	133	154	131	126	125	179	175	170	181
República Checa	65	93	85	58	59	25	84	117	29	93	111
República Democrática del Congo	181	148	138	174	146	161	148	149	161	176	153
República Dominicana	110	89	75	110	112	61	125	139	37	82	145
Ruanda	148	71	125	102	138	141	168	54	170	46	181
Rumanía	47	24	89	149	111	13	33	137	40	35	84
Rusia	112	52	180	100	46	102	84	136	162	18	83
Samoa	56	111	45	15	66	116	19	56	95	80	132
San Cristóbal y Nieves	63	67	6	24	143	79	19	91	23	116	181
San Vicente y las Granadinas	61	35	1	56	127	79	19	62	77	109	181
Santa Lucía	33	28	12	26	61	79	19	25	93	162	45
Santo Tomé y Príncipe	177	129	112	179	150	161	148	153	90	171	181
Senegal	168	161	109	165	160	141	161	166	139	146	76
Serbia	91	92	152	90	117	25	66	127	61	96	106
Seychelles	93	51	52	101	51	161	49	41	86	63	181
Sierra Leona	163	94	171	173	175	141	49	154	133	139	144
Singapur	1	9	5	1	13	5	2	3	1	3	2
Siría	145	171	124	132	80	177	110	102	127	173	80
Somalia											
Sri Lanka	103	29	162	112	139	116	66	159	60	134	42
Suazilandia	100	147	20	55	148	40	177	46	151	128	59
Sudáfrica	35	57	47	96	78	2	9	65	137	83	71
Sudán	142	99	132	144	33	126	148	66	140	144	181
Suecia	14	22	19	106	7	61	49	42	6	55	19
Suiza	15	33	31	19	12	13	161	19	35	25	36
Surinam	141	165	98	53	135	126	177	24	92	177	148
Tailandia	19	37	13	54	20	61	33	92	51	26	46
Taiwán	58	108	122	153	24	79	66	98	31	87	13
Tanzania	124	97	172	138	141	79	84	106	105	34	112
Tayikistán	156	163	168	127	43	171	179	155	178	23	102
Timor Oriental	170	146	100	78	177	177	125	68	87	181	181
Togo	159	179	142	150	154	141	141	139	83	154	93
Tonga	40	27	32	5	106	102	101	27	46	57	96
Trinidad y Tobago	71	44	81	36	161	25	15	49	45	168	181
Túnez	81	68	95	114	52	116	148	110	28	72	33
Turkmenistán											
Turquía	60	43	129	142	31	61	66	58	59	30	115
Ucrania	144	113	175	103	142	61	141	180	121	48	143
Uganda	105	118	78	11	165	102	125	80	146	118	51
Uruguay	113	155	137	79	145	40	84	165	129	98	40
Uzbekistán	140	62	148	75	124	161	110	161	171	46	122
Vanuatu	67	77	23	86	113	126	66	20	147	67	52
Venezuela	175	138	94	180	84	161	168	177	163	70	149
Vietnam	87	101	64	72	38	51	168	131	65	42	124
Yemen	123	178	33	68	45	171	125	129	126	40	86
Zambia	101	84	149	139	122	61	66	33	155	85	87
Zimbabwé	154	170	174	126	83	79	110	144	158	73	154

Cuadro A7 c. Ranking de posiciones de haciendo negocios en 2009

Países	RANKING DE POSICIONES DE HACIENDO NEGOCIOS. AÑO 2009										
	HNR	HNR1	HNR2	HNR3	HNR4	HNR5	HNR6	HNR7	HNR8	HNR9	HNR10
Afganistán	162	22	140	30	174	178	181	49	179	160	181
Albania	86	67	170	108	62	12	14	143	77	89	181
Alemania	25	102	15	142	52	12	88	80	11	9	33
Angola	168	156	125	174	173	84	53	130	172	179	142
Antigua y Barbuda	42	45	22	46	97	109	24	136	46	73	61
Arabia Saudita	16	28	50	45	1	59	24	7	16	137	57
Argelia	132	141	112	118	162	131	70	166	118	126	49
Argentina	113	135	167	130	95	59	104	134	106	45	83
Armenia	44	66	42	54	5	28	88	150	143	61	47
Australia	9	3	57	8	33	5	53	48	45	20	14
Austria	27	104	46	50	36	12	126	93	19	13	20
Azerbaiyán	33	13	155	15	9	12	18	102	174	26	81
Bahamas	55	45	92	44	143	68	104	39	51	120	29
Bahréin	18	49	14	26	18	84	53	15	21	113	25
Bangladesh	110	90	114	132	175	59	18	90	105	178	106
Barbados											
Bélgica	19	20	44	37	168	43	15	64	43	22	8
Belize	78	139	2	25	121	84	113	53	114	168	24
Benín	169	149	130	116	119	145	150	165	129	175	130
Bielorusia	85	97	65	49	14	109	104	181	134	14	71
Bolivia	150	165	98	180	129	109	126	176	117	133	59
Bosnia y Herzegovina	119	161	137	117	144	59	88	154	55	123	60
Botswana	38	80	119	73	29	43	38	17	149	92	26
Brasil	125	127	108	121	111	84	70	145	92	100	127
Brunéi	88	130	72	5	177	109	113	35	42	157	35
Bulgaria	45	81	117	60	59	5	38	94	102	86	75
Burkina Faso	148	113	106	57	148	145	142	132	173	110	110
Burundi	177	138	173	70	125	163	150	114	170	170	181
Bután	124	63	116	13	38	172	126	82	151	37	181
Cabo Verde	143	163	79	169	124	123	126	115	56	40	181
Camboya	135	169	147	134	108	68	70	24	122	136	181
Camerún	164	171	154	124	138	131	113	171	137	172	95
Canadá	8	2	29	18	32	28	5	28	44	58	4
Chad	175	180	70	139	132	145	126	130	159	166	181
Chile	40	55	62	74	39	68	38	41	53	65	112
China	83	151	176	111	30	59	88	132	48	18	62
Chipre											
Colombia	53	79	54	80	78	59	24	141	96	149	30
Comoras	155	160	64	162	93	163	126	55	129	150	181
Congo	178	157	68	170	171	131	150	179	176	155	117
Corea del Norte											
Corea del Sur	23	126	23	152	67	12	70	43	12	8	12
Costa de Marfil	161	167	160	112	139	145	150	148	155	124	68
Costa Rica	117	123	123	77	45	59	164	152	94	132	98
Croacia	106	117	163	146	109	68	126	33	97	44	79
Cuba											
Dinamarca	5	16	7	10	43	12	24	13	3	29	7
Djibouti	153	173	99	137	134	172	177	61	35	159	132
Dominica	74	21	24	61	103	68	24	63	82	164	181
Ecuador	136	158	85	171	64	84	126	69	124	101	131
Egipto	114	41	165	107	85	84	70	144	24	151	128
El Salvador	72	103	121	87	42	43	113	124	57	53	78
Emiratos Arabes Unidos	46	113	41	47	11	68	113	4	14	145	141
Eritrea	173	178	181	65	165	172	104	105	163	51	181
Eslovaquia	36	48	53	83	7	12	104	126	116	47	37
Eslovenia	54	41	69	158	104	84	18	78	78	79	38
España	49	140	51	160	46	43	88	84	52	54	19
Estados Unidos	3	6	26	1	12	5	5	46	15	6	15
Estonia	22	23	19	163	24	43	53	34	5	30	58
Etiopía	116	118	59	95	154	123	113	37	152	78	74
Fiji	39	87	55	32	40	12	38	71	108	64	119
Filipinas	140	155	105	126	97	123	126	129	58	114	151

Países	RANKING DE POSICIONES DE HACIENDO NEGOCIOS. AÑO 2009										
	HNR	HNR1	HNR2	HNR3	HNR4	HNR5	HNR6	HNR7	HNR8	HNR9	HNR10
Finlandia	14	18	43	129	21	28	53	97	4	5	5
Francia	31	14	18	148	166	43	70	66	22	10	40
Gabón	151	148	60	154	158	131	150	101	128	147	134
Gambia	130	101	74	55	111	131	170	175	73	63	120
Georgia	15	4	10	5	2	28	38	110	81	43	92
Ghana	87	137	142	145	31	109	38	65	76	50	104
Grecia	96	133	45	133	101	109	150	62	70	85	41
Grenada	84	40	16	51	156	68	24	74	63	163	181
Guatemala	112	147	164	106	27	28	126	120	123	106	90
Guinea	171	177	162	114	157	163	170	168	110	131	109
Guinea Ecuatorial	167	174	87	178	69	131	142	161	133	69	181
Guinea-Bissau	179	181	109	176	170	145	126	117	111	139	181
Guyana	105	100	37	72	63	145	70	108	113	73	126
Haití	154	176	126	35	128	145	164	91	146	92	153
Holanda	26	51	94	98	23	43	104	30	13	34	10
Honduras	133	146	71	156	90	28	150	137	107	176	115
Hong Kong-China	4	15	20	20	74	2	3	3	2	1	13
Hungría	41	27	89	84	57	28	113	111	68	12	55
India	122	121	136	89	105	28	38	169	90	180	140
Indonesia	129	171	80	157	107	109	53	116	37	140	139
Irán	142	96	165	147	147	84	164	104	142	56	107
Iraq	152	175	111	67	43	163	113	43	178	148	181
Irlanda	7	5	30	38	82	12	5	6	18	39	6
Islandia	11	17	28	62	15	28	70	32	34	3	16
Islas Salomón	89	99	35	42	169	145	53	47	75	108	105
Israel	30	24	120	92	160	5	5	77	9	102	39
Italia	65	53	83	75	58	84	53	128	60	156	27
Jamaica	63	11	49	32	109	84	70	173	100	127	22
Japón	12	64	39	17	51	12	15	112	17	21	1
Jordania	101	131	74	52	115	123	113	22	74	128	93
Kazajistán	70	78	175	29	25	43	53	49	180	28	100
Kenia	82	109	9	68	119	5	88	158	148	107	76
Kirguistán	68	31	58	81	52	28	11	155	181	52	137
Kuwait	52	134	82	43	83	84	24	9	104	94	66
Laos	165	92	110	85	159	145	180	113	165	111	181
Lesoto	123	125	150	63	135	84	142	54	141	104	69
Letonia	29	35	78	103	77	12	53	36	25	4	86
Líbano	99	98	121	58	102	84	88	45	83	118	121
Liberia	157	88	177	105	172	131	142	59	115	165	146
Libia											
Lituania	28	74	63	131	4	43	88	57	26	16	34
Luxemburgo	50	69	40	167	118	109	113	14	31	2	48
Macedonia	71	12	152	125	88	43	88	27	64	70	129
Madagascar	144	58	102	153	145	172	53	92	109	153	181
Malasia	20	75	104	48	81	1	4	21	29	59	54
Malawi	134	122	156	96	96	84	70	58	167	138	135
Maldivas	69	38	8	4	177	145	70	1	121	90	123
Mali	166	162	106	94	94	145	150	156	166	158	114
Malta											
Marruecos	128	62	90	168	117	131	164	119	64	112	64
Mauricio	24	7	36	64	127	84	11	11	20	76	70
Mauritania	160	143	142	123	61	145	142	174	158	84	148
México	56	115	33	141	88	59	38	149	87	79	23
Moldavia	103	89	158	119	50	84	104	123	135	17	88
Mongolia	58	59	103	71	20	68	24	79	156	38	108
Montenegro	90	105	167	104	123	43	24	139	125	130	42
Mozambique	141	144	153	161	149	123	38	88	140	124	133
Myanmar (Birmania)											
Namibia	51	112	38	34	129	12	70	96	150	36	52
Nepal	121	73	129	150	28	109	70	107	157	121	103
Nicaragua	107	85	134	66	136	84	88	162	99	66	67
Niger	172	159	157	166	75	145	150	120	169	134	138
Nigeria	118	91	151	27	176	84	53	120	144	90	91

Países	RANKING DE POSICIONES DE HACIENDO NEGOCIOS. AÑO 2009										
	HNR	HNR1	HNR2	HNR3	HNR4	HNR5	HNR6	HNR7	HNR8	HNR9	HNR10
Noruega	10	33	66	99	8	43	18	18	7	7	3
Nueva Zelanda	2	1	2	14	3	5	1	12	23	11	17
Omán	57	76	133	24	19	123	88	8	119	105	63
Pakistán	77	77	93	136	97	59	24	124	71	154	53
Palestina											
Panamá	81	32	73	172	75	28	104	172	8	116	72
Papúa Nueva Guinea	95	92	124	31	73	131	38	87	89	162	102
Paraguay	115	82	96	177	70	68	53	102	138	103	116
Perú	62	116	115	149	41	12	18	85	93	119	96
Polonia	76	145	158	82	84	28	38	142	41	68	82
Portugal	48	34	128	164	79	109	38	73	33	34	21
Qatar	37	57	27	88	54	131	88	2	36	98	31
Reino Unido	6	8	61	28	22	2	9	16	28	24	9
República Centroafricana	180	152	138	151	133	131	126	178	175	169	181
República Checa	75	86	86	59	65	43	88	118	49	95	113
República Democrática del Congo	181	154	141	175	152	163	150	153	160	173	150
República Dominicana	97	84	77	97	106	68	126	72	32	83	144
Ruanda	139	60	90	93	60	145	170	56	168	48	181
Rumanía	47	26	88	143	114	12	38	146	40	31	85
Rusia	120	65	180	101	49	109	88	134	161	18	89
Samoa	64	132	47	16	72	123	24	60	86	79	136
San Cristóbal y Nieves	67	72	6	22	146	84	24	95	27	114	181
San Vicente y las Granadinas	66	39	1	41	129	84	24	76	72	109	181
Santa Lucía	34	36	13	23	66	84	24	29	80	161	45
Santo Tomé y Príncipe	176	136	113	179	151	163	150	151	88	171	181
Senegal	149	95	118	165	161	145	164	170	60	146	77
Serbia	94	106	171	91	97	28	70	126	62	96	99
Seychelles	104	68	56	120	55	163	53	40	90	62	181
Sierra Leona	156	53	169	173	163	145	53	160	132	141	145
Singapur	1	10	2	1	16	5	2	5	1	14	2
Siría	137	124	132	122	71	178	113	99	111	174	84
Somalia											
Sri Lanka	102	29	161	110	141	68	70	164	66	135	43
Suazilandia	108	153	21	40	153	43	178	52	154	129	65
Sudáfrica	32	47	48	102	87	2	9	23	147	82	73
Sudán	147	107	135	144	35	131	150	67	139	143	181
Suecia	17	30	17	114	10	68	53	42	6	55	18
Suiza	21	52	32	19	13	12	164	19	39	32	36
Surinam	146	170	95	53	136	131	178	26	98	177	147
Tailandia	13	44	12	56	5	68	11	82	10	25	46
Taiwán	61	119	127	159	26	68	70	100	30	88	11
Tanzania	127	109	172	140	142	84	88	109	103	33	111
Tayikistán	159	168	178	128	46	172	150	159	177	23	97
Timor Oriental	170	150	100	78	177	178	126	75	79	181	181
Togo	163	179	145	155	155	145	142	147	84	151	94
Tonga	43	19	31	5	113	109	104	31	50	57	101
Trinidad y Tobago	80	56	84	36	164	28	18	51	47	167	181
Túnez	73	37	101	113	55	84	142	106	38	72	32
Turkmenistán											
Turquía	59	43	131	138	34	68	53	68	59	27	118
Ucrania	145	128	179	100	140	28	142	180	131	49	143
Uganda	111	129	81	11	167	109	126	70	145	117	51
Uruguay	109	120	139	79	149	43	88	167	127	99	44
Uzbekistán	138	70	148	76	125	123	113	162	171	46	122
Vanuatu	60	94	24	86	115	84	70	20	136	67	50
Venezuela	174	142	96	180	92	163	170	177	164	71	149
Vietnam	92	108	67	90	37	43	170	140	67	42	124
Yemen	98	50	33	69	48	172	126	138	126	41	87
Zambia	100	71	146	135	91	68	70	38	153	87	80
Zimbabwe	158	164	174	127	85	84	113	157	162	77	154

